

PENGLIBATAN ORANG SERANI-PORTUGIS  
DALAM LAPANGAN PERNIAGAAN DAN PERUSAHAAN  
DI MELAKA TENGAH

oleh:

No. Matrik: 57332  
Michael Tan Hock Siew

Latihan Ilmiah  
Bagi Memenuhi Sebahagian  
Daripada Syarat-Syarat Untuk  
Ijazah Sarjana Muda Sastera

Jabatan Antropologi Dan Sosiologi  
Universiti Malaya  
Kuala Lumpur

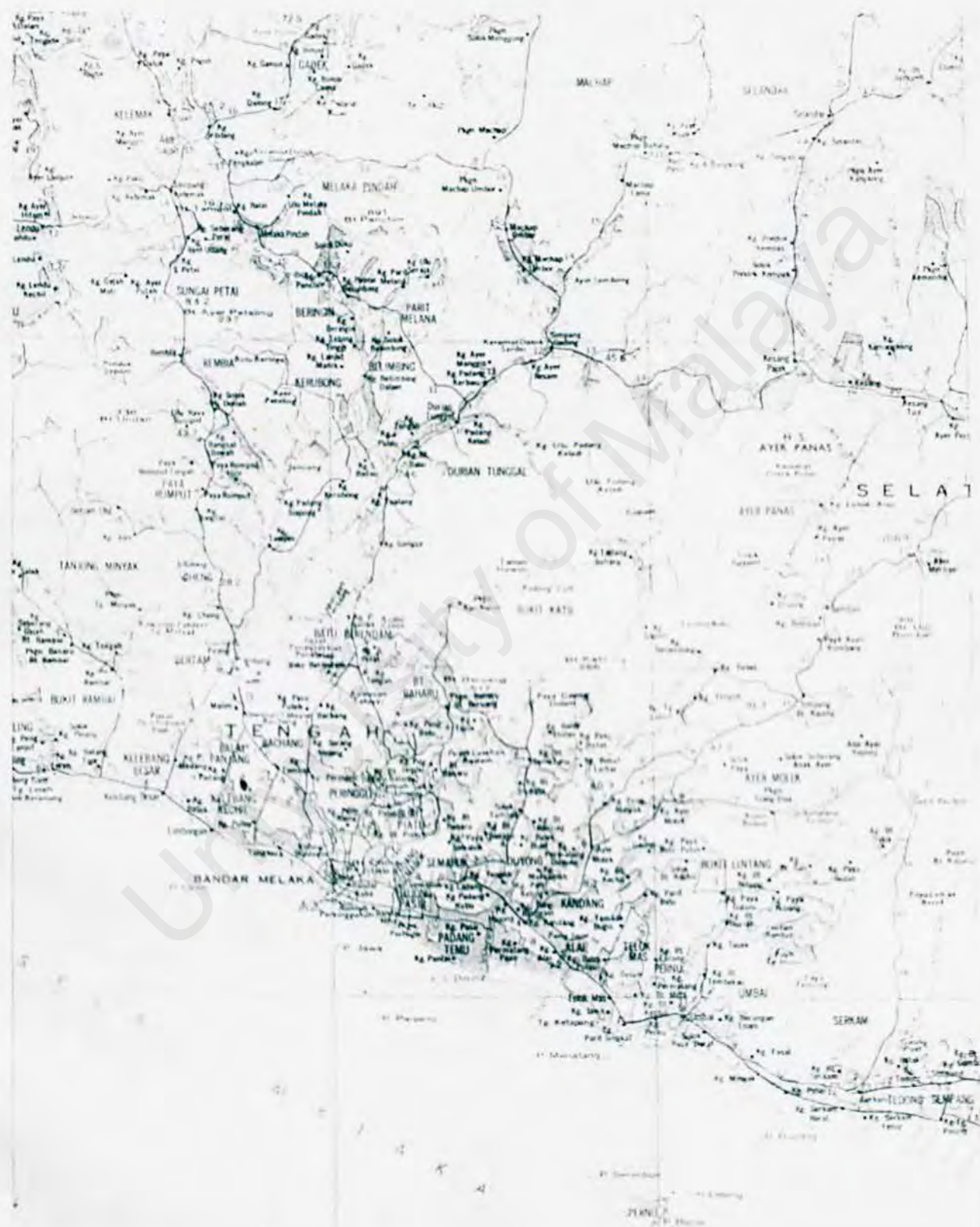
Sesi 1991/92

## PETA MALAYSIA





## PETA NEGERI MELAKA



## SINOPSIS

Kajian ini merupakan satu percubaan untuk meneliti kegiatan ekonomi penduduk Serani-Portugis di Melaka Tengah. Kajian ini menunjukkan penglibatan mereka dalam bidang perniagaan masih terbatas di sekitar bandar Melaka dan permasalahan yang dihadapi memerlukan bantuan dan perkhidmatan sokongan pihak kerajaan. Kajian ini menunjukkan permasalahan dan potensi masa depan yang lebih baik jika ada usaha-usaha membantu daripada pihak kerajaan.

Kajian ini dibahagikan kepada 6 bab. Bab I membincangkan tentang objektif kajian, bidang kajian dan kaedah kajian. Selain itu masalah kajian dan jenis-jenis perniagaan dan perusahaan juga turut dibincangkan.

Bab II perkara yang dibincangkan ialah mengenai latarbelakang peniaga Serani-Portugis di daerah Melaka Tengah. Ini bertujuan untuk mendapat sedikit gambaran mengenai profil diri peniaga dan hubungannya dengan usaha yang sedang mereka jalankan. Perkara-perkara yang diperkatakan merangkumi biodata responden.

Dalam Bab III pula menyentuh tentang operasi perniagaan seperti jenis-jenis kedai dan taburannya, pengalaman dalam perniagaan dan kaitan pengalaman dengan kejayaan yang diperolehi oleh mereka. Di samping itu faktor permodalan dan sumber modal permulaan juga turut dikaitkan dalam bab ini.



Bab IV pula membincangkan tentang latarbelakang perniagaan yang sedang mereka jalankan. Antaranya ialah pengurusan kedai-kedai perniagaan, pasaran dan pelanggan, penyelenggaraan perakaunan dan kemudahan kredit dari institusi-institusi kewangan. Perkara-perkara ini adalah penting sebagai faktor-faktor yang boleh memberikan kesan kepada keseluruhan perniagaan mereka.

Seterusnya dalam Bab V disentuh tentang aspek masalah yang dihadapi oleh para peniaga. Kemudian beberapa cadangan dikemukakan bagi mengatasi masalah yang dihadapi itu. Antara masalah-masalah yang dihadapi itu ialah modal, masalah tenaga, masalah persaingan dan masalah bekalan. Masalah-masalah ini merupakan halangan kepada kemajuan perniagaan para peniaga.

Bab VI merupakan bab penutup dan kesimpulan. Segala yang dibincangkan di dalam bab-bab yang lepas akan dibuat rumusan mengenai para peniaga di sini.

## PENGHARGAAN

Terlebih dahulu saya merakamkan penghargaan yang teristimewa kepada Prof. Madya Dr. Mohd. Razali Agus, pensyarah di Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, yang telah sudi menyelia dari awal hingga akhir dalam penyiapan Latihan Ilmiah ini. Tanpa bimbingan, nasihat dan tunjuk ajar dari beliau, mungkin kajian ini tidak dapat disediakan dan diselesaikan dalam bentuk seperti ini. Segala kekurangan dan kelemahan yang masih terdapat dalam kajian ini adalah kelemahan saya sendiri.

Di samping itu saya juga ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada Encik Manual "Joe" Bosco Lazaroo dan keluarganya yang telah menyediakan tempat penginapan, makan dan minum kepada saya di sepanjang temuduga dijalankan. Berbanyak-banyak terima kasih saya ucapkan kepada peniaga-peniaga Serani-Portugis, khasnya mereka di Perkampungan Portugis yang telah memberi kerjasama yang erat dan kepada Encik Patrick de Silva yang telah menyumbangkan banyak pendapat dan kritikan yang membina. Akhir sekali saya sampaikan ribuan terima kasih kepada semua pihak berkenaan yang tak dapat saya sebutkan di sini, yang telah banyak memberi bantuan di sepanjang masa kajian ini dibuat.

Moga-moga Tuhan cucuri rahmat ke atas mereka yang budiman.

Universiti Malaya  
Kuala Lumpur

Michael Tan Hock Siew  
6hb. Januari 1992



## KANDUNGAN

	<u>Halaman</u>
PETA-PETA	(i)
SINOPSIS	(iii)
PENGHARGAAN	(v)
DAFTAR KANDUNGAN	(vi)
SENARAI JADUAL	(viii)
SENARAI SINGKATAN	(ix)
 BAB I : PENDAHULUAN	 1
1.1 Pengenalan	
1.2 Tujuan dan Bidang Kajian	
1.3 Kaedah Kajian	
1.4 Masalah Dalam Kajian	
1.5 Jenis-Jenis Perniagaan dan Perusahaan	
 BAB II : LATARBELAKANG PENIAGA SERANI-PORTUGIS DI MELAKA	 11
2.1 Umur Peniaga	
2.2 Asal Keturunan Peniaga	
2.3 Tanggungan Peniaga Ke Atas Keluarga	
2.4 Pekerjaan Dahulu	
2.5 Latarbelakang Pekerjaan Peniaga	
 BAB III: OPERASI PERNIAGAAN	 23
3.1 Jenis-Jenis Kedai dan Taburannya	
3.2 Pengalaman Dalam Perniagaan	
3.3 Kaitan Kejayaan Perniagaan Dengan Lama Perniagaan	

3.4	Permodalan	
3.5	Sumber Modal Permulaan	
BAB IV :	ORGANISASI PERNIAGAAN	39
4.1	Pengurusan Kedai-Kedai Perniagaan	
4.2	Pasaran dan Pelanggan	
4.3	Penyimpanan Perakaunan	
4.4	Kemudahan Kredit Bank	
BAB V :	MASALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA SERANI-PORTUGIS	52
5.1	Masalah Berkaitan Dengan Modal	
5.2	Masalah Berkaitan Dengan Tenaga	
5.3	Masalah Berkaitan Dengan Persaingan	
5.4	Masalah Berkaitan Dengan Bekalan	
BAB VI :	KESIMPULAN	65
	BIBLIOGRAFI	72
	LAMPIRAN	



## SENARAI JADUAL

	<u>Halaman</u>
Jadual 2.1 : Umur Peniaga-Peniaga Serani-Portugis di Melaka Tahun 1991	11
Jadual 2.2 : Analisis Status Perkhidmatan Peniaga Berdasarkan Umur	13
Jadual 2.3 : Tanggungan Peniaga Berdasarkan Umur Mereka	14
Jadual 2.4 : Jenis Pekerjaan Dahulu Peniaga	16
Jadual 3.1 : Jenis-Jenis Kedai Masyarakat Serani-Portugis (1991)	24
Jadual 3.2 : Bilangan Peniaga Mengikut Umur dan Jenis Perniagaan	28
Jadual 3.3 : Pengalaman Peniaga Dalam Perniagaan	28
Jadual 3.4 : Sumber Modal Permulaan	36
Jadual 4.1 : Cara-Cara Pengurusan Kedai	40
Jadual 4.2 : Bilangan Yang Puas dan Tidak Puas Hati Dengan Sambutan Orang Ramai	44
Jadual 4.3 : Kekerapan Menyimpan Perakaunan Dibuat dan Pengendaliannya	47
Jadual 4.4 : Pengendalian Penyimpanan Perakaunan	48

SENARAI SINGKATAN

DEB	-	Dasar Ekonomi Baru
MPDB	-	Malacca Portuese Development Board
LLN	-	Lembaga Letrik Negara
JKR	-	Jabatan Kerja Raya
RTM	-	Radio Televisyen Malaysia
SFI	-	Saint Francis Institution
LPMP	-	Lembaga Pembangunan Masyarakat Portugis
PKPM	-	Perbadanan Kemajuan Pelancongan Melaka
NEP	-	National Economic Policy
DEN	-	Dasar Ekonomi Nasional
T.D.C.	-	Tourist Development Centre
MPEN	-	Majlis Perundingan Ekonomi Negara
PJK	-	Perbadanan Jaminan Kredit



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Pengenalan

Empat kilometer dari bandar Melaka Tengah terletak sebuah kawasan perumahan masyarakat Serani-Portugis yang lebih dikenali sebagai Kampung Serani atau "Portuguese Settlement". Penempatan ini juga dikenali sebagai "Padre Sa Chao" yang bermakna "tanah paderi" pada penghuni-penghuninya.

Ide menubuhkan sebuah penempatan khas untuk golongan minoriti ini wujud akibat masalah-masalah dan kesusahan yang dialami oleh komuniti ini pada tahun-tahun 1920an. Ahli-ahli golongan Serani-Portugis secara tradisional adalah nelayan-nelayan yang bergantung kepada laut untuk mencari nafkah. Mereka pada masa itu tinggal di kawasan-kawasan tepi pantai seperti Praya Lane, Kampung Hilir, Bandar Hilir, Tengkeru dan Kubu. Mereka hidup dalam keadaan serba kekurangan. Masalah mereka telah disarankan oleh seorang paderi bernama Pierre Francois ke perhatian pihak British Melaka, Encik Reginald Crichton (British Resident Commissioner).

Dalam tahun 1926, pihak kerajaan British memperolehi 25 plot tanah berjumlah 28 ekar dan berharga M\$30,000 dari tuanpunya tanah Melayu. Plot tanah ini dikenali sebagai No. 248 dan dikenali hari ini sebagai "The Portuguese Settlement" atau Perkampungan Portugis.

Masyarakat Serani-Portugis dapat diidentifikasikan melalui agama, bahasa, budaya dan tradisi mereka. Di negeri Melaka ahli-ahli masyarakat unik ini dapat dikenali melalui persamaan linguistik iaitu bahasa "Papia Cristang", dan dengan nama keluarga Portugis seperti De Costa, De Souza, Rodriguce, Monteiro, Sta Maria, Lazaroo, De Silva, Pereira, Fernandes dan Nunis.<sup>1</sup>

Agama Kristian Mazhab Katolik dianuti oleh golongan Serani-Portugis sejak turun-temurun dan pengaruh Katolik yang kuat di kalangan, "Black Christians" merupakan faktor pengaruh kuat dalam mengintegrasikan mereka sehingga hari ini.

## 1.2 Tujuan dan Bidang Kajian

Kajian ini bertujuan untuk meneliti penyertaan orang-orang Serani Portugis dalam lapangan perniagaan dan perusahaan di bandar Melaka Tengah, khususnya di Perkampungan Portugis yang terletak di Ujong Pasir. Dalam kajian tentang penyertaan orang-orang Serani-Portugis, pengkaji cuba melihat latarbelakang peribadi dan pelajaran mereka dan bagaimanakah perniagaan dan perusahaan itu dijalankan, dan cuba menganalisis pula masalah-masalah yang dihadapi oleh mereka. Sebagaimana yang telah dimaklumkan bahawa masalah-masalah yang ditempohi itu bukanlah masalah peniaga-peniaga itu sahaja malah menjadi masalah kerajaan negeri, persekutuan dan negara. Ini adalah kerana tujuan utama Dasar Ekonomi Baru (DEB) dalam pelaksanaan Rancangan Malaysia ialah membasmi kemiskinan dan menyusun semula

---

<sup>1</sup>Kertaskerja bertajuk, "Malacca" yang diberi sebagai rujukan sejarah oleh Encik Patrick de Silva.



struktur ekonomi masyarakat Malaysia.<sup>2</sup> Ini bererti masalah itu tidak mungkin diatasi tanpa kerjasama dari pihak-pihak yang tertentu.

Pengkaji juga bertujuan untuk melihat sejauhmanakah hubungan badan-badan tertentu dalam membantu peniaga-peniaga Portugis mengatasi masalah-masalah mereka. Badan-badan yang dimaksudkan di sini adalah seperti, "Malacca Portuguese Development Board" (M.P.D.B.), badan-badan kewangan swasta dan kerajaan negeri.

Selain daripada itu, pengkaji juga bertujuan untuk meninjau sejauhmanakah kejayaan mereka dalam bidang-bidang tersebut. Untuk tujuan ini pengkaji akan cuba melihat sejauhmanakah peniaga-peniaga ini mengambil kesempatan mempergunakan kemudahan-kemudahan yang telah disediakan oleh badan-badan tersebut.

Akhir sekali pengkaji akan cuba meneliti nasib peniaga-peniaga Portugis di masa depan berdasarkan data-data dan pemerhatian. Objektif utama di sini ialah untuk melihat sejauhmanakah mereka dapat mengikut, menerima dan mengatasi cabaran-cabaran seperti halangan dan persaingan dalam bidang perniagaan.

### 1.3 Kaedah Kajian

Kaedah yang digunakan untuk mendapat data-data dan kenyataan-kenyataan bagi kajian ini boleh dibahagikan kepada tiga cara.

Pertama, dengan mengguna kaedah temuduga yang "structured", iaitu dengan menggunakan soal selidik yang telah disediakan (sila

---

<sup>2</sup> Rancangan Malaysia Kelima 1981-1985, Percetakan Negara, K.L.



lihat Lampiran). Pengkaji menemui responde-responden dan menemuduga mereka dengan berpandukan soalselidik tersebut. Oleh kerana bilangan orang-orang Portugis dalam bidang perniagaan sangat kecil, lebih kurang 23 orang, maka pengkaji telah berjaya membuat "appointment" dan menemuduga 19 orang responden.

Kaedah yang kedua ialah temubual informal dan tidak mengguna questionnaire. Kaedah ini hanya berpandukan kepada soalan-soalan panduan yang bertujuan untuk mencari kenyataan-kenyataan tertentu dan membuat pemeriksaan semula terhadap keterangan/maklumat yang diberi oleh para responden dalam soalselidik yang tersedia. Cara ini adakalanya lebih berkesan kerana pengkaji dapat mengubahsuaikan soalan-soalan dan para responden pula berasa lebih selesa dalam keadaan berbual-bual itu. Cara ini disokong oleh Goode and Hatts kerana kata mereka cara ini, "... allows the interviewer to rephrase the question in keeping with his understanding of the situation. This permits the interviewer to express the question in such a fashion that the respondent can understand it most easily."<sup>3</sup>

Kaedah yang ketiga ialah dengan membuat pemerhatian khususnya pada persekitaran dan aktiviti-aktiviti harian yang dijalankan oleh responden-responden tersebut.

Di antara kaedah-kaedah di atas, kaedah yang pertamalah yang terpenting kerana dari senarai soalan-soalan yang telah disediakan itu boleh didapati data-data yang lebih konkrit. Walau bagaimanapun

---

<sup>3</sup>Goode and Hatts, Method in Social Research, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1952, halaman 186.



kaedah pertama ini tidak dapat mencungkil semua maklumat dengan jelas dan tepat. Adakalanya kaedah temubual inforam1 lebih berkesan kerana pengkaji dapat mengubahsuaikan soalan-soalan mengikut suasana dan "mood" para responden.

Kaedah pemerhatian pula diamalkan kerana wujud aspek-aspek tertentu yang tidak mungkin diperolehi dengan baik daripada soalselidik mahupun dari temubual informal. Umpamanya, mengenai keadaan gaya hidup peniaga-peniaga itu sendiri. Hasil daripada kaedah pemerhatian ini boleh digunakan sebagai perbandingan dengan bahan-bahan yang didapati dari maklumat soalselidik dan temubual informal tadi.

#### 1.4 Masalah Dalam Kajian

Dalam menjalankan kajian ilmiah ini pengkaji telah menemui beberapa masalah yang sukar diatasi dengan sepenuhnya. Di antara masalah-masalah tersebut ialah timbulnya syak wasangka pada para responden untuk memberi makluamt yang tepat khususnya tentang pendapatan, gaji pekerja, modal, harta dan lain-lain. Responden-responden was-was dengan tujuan pengkaji, pada mulanya, walaupun adakalanya pengkaji telahpun memberi penerangan mengenai tujuan kajian ilmiah, bidangnya dan juga bukti identiti pengkaji dengan jelas. Sebilangan daripada mereka pula bimbang kalau-kalau pengkaji ini adalah pegawai kerajaan yang ingin menyelidiki hal-hal lesen, cukai pendapatan dan sebagainya. Oleh yang demikian beberapa data yang didapati mungkin kurang tepat seperti jumlah modal perumahan yang diperlukan untuk memulakan perniagaan dan hakmilik harta.



Ramai di antara responden tidak dapat memberi kenyataan yang tepat kerana mereka tidak dapat memberi sebenarnya. Umpamanya mereka tidak tahu tentang pendapatan, modal, keuntungan atau kerugian dengan tepat kerana kebanyakan daripada mereka tidak menyimpan kira-kira dengan baik/tepat. Jika responden yang berjaya pula mereka tidak ingin orang lain tahu tentang harta dan keuntungan mereka. Ramai di antara responden kajian ini tidak tahu nilai dan bila memperolehi rumah mereka kerana rumah tersebut dipusakai daripada ibubapa mereka sejak Perkampungan Portugis didirikan pada tahun 1926. Perkara ini timbul kerana geran tanah yang dipercayai ada pada dua orang paderi yang membeli bidang tanah Perkampungan Portugis masih tidak dijumpai sehingga hari ini.

Dari aspek teknikal pula, pengkaji adakalanya terpaksa mengambil masa yang agak lama bagi menemuduga seseorang responden disebabkan kesibukan responden sama ada menguruskan pekerjaan atau melayan pelanggan-pelanggan. kadangkala pengkaji terpaksa berulang-alik 3 atau 4 kali untuk menemui responden walaupun "appointment" telahpun ditetapkan terlebih dahulu.

Di samping masalah temuduga, pengkaji juga menghadapi masalah mencari data-data dan kenyataan-kenyataan tertentu berkenaan perkara yang dikaji. Bahan rujukan dalam bidang ini amatlah berkurangan sekali. Oleh itu pengkaji telah mencuba seberapa daya yang boleh memaparkan pada keseluruhannya satu gambaran yang benar tentang penyertaan orang-orang Serani-Portugis dalam lapangan perniagaan dan perusahaan di bandar Melaka Tengah, khasnya di Perkampungan Portugis dan Kg. Praya Lane berdasarkan kepada kajian perpustakaan.



Terdapat sekumpulan kajian-kajian kecil dalam bentuk latihan ilmiah dan juga tesis-tesis MA serta Ph.D. yang dilakukan oleh sebilangan sarjana-sarjana dan mahasiswa/mahasiswi di beberapa institusi pengajian tinggi di negara ini. Kajian-kajian ini menyentuh pelbagai aspek daripada penglibatan orang Melayu dalam lapangan perdagangan dan perusahaan dan juga perkembangan dan struktur sosial masyarakat Serani-Portugis di Melaka.<sup>4</sup>

### 1.5 Jenis-Jenis Perniagaan dan Perusahaan

Jenis-jenis perniagaan dan perusahaan orang Portugis di bandar Melaka Tengah ini dapat diklasifikasikan secara kasar kepada tiga jenis iaitu perniagaan restoran dan gerai makanan (atau lebih dikenali sebagai kedai kopi), industri hiburan dan perusahaan membuat atau membaiki sesuatu barangan. Tiap-tiap kategori perniagaan dan perusahaan tersebut akan dijelaskan dengan lebih lanjut di bawah ini.

Yang dimaksudkan dengan perniagaan restoran dan gerai makanan ialah kedai yang menjual makanan dan hidangan ala Portugis khasnya serta berbagai jenis minuman dari minuman ringan ke minuman beralkohol. Kebanyakan daripada restoran dari gerai makanan tersebut berada berdekatan atau di dalam kawasan Medan Portugis yang terletak di dalam Kampung Portugis. Medan Portugis juga merupakan tumpuan utama para pelancong di mana restoran-restoran juga menjual barang-barang cenderamata dan tandamata untuk dijadikan kenang-kenangan seperti poskad, barangan ukiran tangan dan antik, lukisan dan sebagainya.

---

<sup>4</sup> Di antara perpustakaan-perpustakaan di mana kajian ini dibuat adalah Perpustakaan Universiti Malaya, Perpustakaan Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya dan Pusat Sumber New Straits Times, Kuala Lumpur.



Tujuan utama tuan punya restoran membekalkan anika barangan seperti ini adalah untuk menarik lebih ramai pelanggan khasnya pelawat dari luar negeri. Biasanya seseorang pelanggan itu akan menziarahi restoran di Medan Portugis yang bukan sahaja mempunyai barnagan cenderamata yang banyak tetapi juga memberi sedikit sebanyak maklumat mengenai asal usul Kamupng Portugis, keturunan serta bduaya unik yang diamatkan oleh penduduk Serani-Portugis. Pada waktu malam pula diadakan hiburan secara "live" di mana seorang penyanyi dan pemain organ akan menghiburkan para pelanggan dengan lagu-lagu Portugis, Inggeris, Melayu dan Cina. Di samping itu akan diadakan hiburan dalam bentuk tarian dan nyanyian tradisional seperti tarian Peranakan (Baba dan Nonya), India, Melayu dan Portugis yang dianjurkan oleh pihak kerajaan negeri. Oleh itu perniagaan restoran Serani-Portugis Medan Portugis ini mungkin berlainan dengan restoran-restoran lain di Malaysia kerana bidang perniagaannya terlalu terbatas kepada perniagaan makanan dan minuman sahaja.

Gerei makanan yang lebih popular dikenali sebagai kedai kopi pula menjual jenis makanan seperti makanan laut, nasi dan hidangan tempatan seperti mee dan kuih-muih manakala jenis minuman adalah seperti teh, kopi, minuman botol dan beralkohol (umumnya 'bir'). Kebanyakan daripada kedai-kedai dan restoran ini terdapat di dalam perkampungan Portugis. Ini mungkin bertujuan untuk memberi kemudahan kepada pelanggan-pelanggan luar khususnya pelancong-pelancong.



Jenis perniagaan kedua adalah lebih kompleks dan meliputi berbagai-bagai lapangan. Kategori ini boleh diklasifikasikan sebagai perniagaan dalam sektor perusahaan dan perkhidmatan. Di bawah kategori perusahaan terdapat pekerjaan seperti membuat dan menjual logam-logam campuran ("compound materials" - untuk kegunaan industri elektronik), hasil seni pertukangan tembaga (copper-tooling) dan kuih-muih (especially jam-tarts). Ringkasnya perusahaan di sini bermaksud pekerjaan memproses atau membuat sesuatu daripada bahan-bahan yang tertentu untuk dijual dengan mendapat keuntungan.

Di bawah kategori perkhidmatan pula terdapat pekerjaan-pekerjaan seperti membaiki alat-alat muzik dan mencegah atau mengawal serangan/binatang perosak seperti tikus, anai-anai dan lain-lain. Mereka yang terlibat dalam pekerjaan jenis ini mengguankan kebolehan dan kemahiran mereka dengan tujuan untuk mendapat upah. Mereka mungkin menyimpan barang-barang ganti (spare-parts) atau bekalan (supply) di kedai-kedai mereka untuk kemudahan dalam pekerjaan mereka dan juga untuk mengelak dari kerugian masa jika barang-barang ganti atau bekalan terpaksa dibeli dari kedai-kedai lain.

Jenis industri ketiga adalah lebih unik kerana ini adalah industri hiburan yang meliputi tarian-tarian yang disertakan dengan muzik jenis tradisional ala-Portugis yang diperturunkan dari generasi ke generasi sejak kurun ke 16. Mereka yang terlibat dalam industri ini menggunakan kemahiran serta daya kreatif mereka, baik dari segi menari, menyanyi dan bermain alat-alat muzik



tradisional, untuk menghibur dan mendapat kontrak. Kumpulan-kumpulan tarian ini mempunyai alat-alat muzik serta pakaian cara lama (costumes) yang berharga dan mereka biasanya mendapat kontrak untuk memberi persembahan di hotel-hotel, gedung-gedung membeli-belah semasa upacara atau perayaan khas seperti Pesta Malaysia dan Hari Kebangsaan.

Dalam kajian ini, jenis-jenis perniagaan dan perusahaan tersebut diklasifikasikan kepada tiga kategori iaitu restoran dan kedai kopi, perusahaan dan perkhidmatan dan akhir sekali, industri hiburan.

Kajian mengenai penglibatan peniaga-peniaga Serani-Portugis penting kerana ia akan memberi kita sedikit sebanyak ide tentang kejayaan atau kegagalan mereka dalam bidang-bidang perniagaan tersebut. Setakat ini apa yang diketahui secara am ialah masyarakat Serani-Portugis yang minoriti agak kebelakangan dalam bidang perniagaan. Maka, melalui penemuan-penemuan hasil kajian ini adalah diharapkan bahawa situasi golongan minoriti dalam bidang perniagaan dapat dipertingkatkan dengan mendedahkan dan mengutamakan masalah-masalah yang dihadapi seperti masalah persilangan dan permodalan. Oleh itu, berdasarkan data-data dan pemerhatian dalam bab-bab yang berikut, pengkaji bertujuan untuk melihat sejauhmanakah peniaga-peniaga Portugis dapat mengikut, menerima dan mengatasi cabaran-cabaran dalam bidang ini yang penuh persaingan, sabotaj dan dinamik.



## BAB II

### LATARBELAKANG PENIAGA SERANI-PORTUGIS DI MELAKA

Latarbelakang peniaga-penaiga Serani-Portugis boleh mencerminkan kegiatan perniagaan mereka kerana maju mundur perniagaan adalah bergantung sedikit sebanyak ke atas latarbelakang peribadi peniaga-peniaga tersebut. Untuk mengetahui latarbelakang peribadi mereka, kita harus melihat dari beberapa aspek yang berikut.

#### 2.1 Umur Peniaga

Jadual 2.1

Umur Peniaga-Peniaga Serani-Portugis  
Di Melaka, Tahun 1991

Umur Peniaga (Tahun)	Bilangan	Peratus (%)
56 - 60	4	21
51 - 55	1	4
46 - 50	3	16
41 - 45	4	21
36 - 40	2	11
31 - 35	2	11
26 - 30	3	16
21 - 25	-	-
16 - 20	-	-
JUMLAH	19	100

Dalam Jadual 2.1 di atas kita dapat lihat bahawa kebanyakan ahli-ahli peniaga Serani-Portugis yang dikaji adalah tergolong dalam kumpulan separuh umur ke atas. Lebih kurang separuh (11 orang) daripada mereka terdiri daripada peniaga-peniaga yang berumur antara 26 - 45 tahun. Selebihnya 8 orang atau 41% terdiri daripada golongan mdua, iaitu yang berumur 46 tahun ke atas. Hanya sebilangan kecil sahaja iaitu 16% yang tergolong dalam tahap umur 30 tahun ke bawah. Malah tidak ada seorang pun peniaga yang berumur kurang dari 25 tahun. Akan tetapi peratus peniaga yang berumur 56 tahun ke atas, iaitu 21% agak tinggi jika dibandingkan dengan golongan muda. Ini menunjukkan bahawa nadi perniagaan dan perusahaan orang Portugis di kawasan ini walaupun masih lagi berada di tangan golongan separuh umur akan tetapi golongan tua iaitu yang melebihi umur pencen (56 tahun ke atas) masih lagi aktif menceburkan diri dalam dunia perniagaan dan perusahaan. Manakala golongan muda nampaknya tidak berapa miant dalam lapangan ini yang penuh dengan berbagai cabaran. Ini disebabkan mereka lebih tertarik kepada jenis pekerjaan yang ditawarkan di kilang-kilang tempatan dan dibandar-bandar besar seperti Kuala Lumpur dan Singapura di mana gaji yang ditawarkan lebih lumayan.

## 2.2 Asal Keturunan Peniaga

Boleh dikatakan keseluruhan peniaga-peniaga yang dikaji adalah penduduk tempatan. Mereka dibesarkan dan dilahirkan dalam kampung yang sama. Hanya seorang sahaja yang datang dari negeri lain.<sup>1</sup> Terdapat beberapa orang peniaga Portugis yang telah pergi

---

<sup>1</sup> Beliau dilahirkan di Kuala Lumpur tetapi telah berhijrah ke Melaka.



ke negeri-negeri lain seperti Johor dan Wilayah Persekutuan untuk membuka perniagaan dan perusahaan tetapi kebanyakan adalah berkecimpung dalam industri hiburan seperti Kumpulan Os Pombos dan The Wheelers. Lebih khusus lagi terdapatnya penyanyi yang popular seperti Roy Sta Maria yang kini telah berhijrah ke Australia.

Jadual 2.2

Analisis Status Perkahwinan Peniaga  
Berdasarkan Umur

Umur Peniaga	Kahwin	Bujang	Janda	Jumlah
56 - 60	4	-	-	45
51 - 55	1	-	-	1
46 - 50	3	-	-	3
41 - 45	4	-	-	4
36 - 40	1	-	-	2
31 - 35	2	-	-	2
26 - 30	1	2	-	3
21 - 25	-	-	-	-
JUMLAH	16	3	-	19
Peratus (%)	84	16	-	100

Jadual 2.2 menunjukkan bahawa 84% peniaga-peniaga yang dikaji telah berkahwin. Hanya 16% sahaja yang belum berkahwin dan tiada yang janda. Oleh kerana sudah menjadi kebiasaan seseorang itu harus kahwin maka peratus perkahwinan di kalangan peniaga yang dikaji bolehlah dikatakan tinggi. Hanya 3 orang yang belum kahwin dan 2 daripada mereka ini adalah daripada golongan muda. Seorang pula akan berkahwin dalam sedikit masa lagi manakala seorang

lagi sudah membuat rancangan untuk berumahtangga tahun depan. Walau bagaimanapun terdapat seorang dalam lingkungan umur 36 - 40 tahun yang masih belum berkahwin.

### 2.3 Tanggungan Peniaga Ke Atas Keluarga

Jadual 2.3

Tanggungan Peniaga Berdasarkan Umur Mereka

Umur Peniaga (Tahun)	Bil. Peniaga	Tanggungan Peniaga			Jumlah Tanggungan	Purata
		Isteri/ Suami	Anak	Lain- Lain		
51 - 60	5	5	8	-	13	3
41 - 50	7	7	25	12	44	6
31 - 40	4	3	3	10	16	4
21 - 30	3	1	2	4	7	2
JUMLAH	19	16	38	26	80	4

Pada keseluruhannya boleh dikatakan bahawa semua ahli peniaga yang dikaji mempunyai tanggungan ke atas keluarga. Mereka mempunyai tanggungan ke atas anak isteri mereka ataupun mempunyai obligasi terhadap kaum keluarga dan saudara mara yang lain.

Dari Jadual 2.3 kita dapat melihat satu gambaran tentang bilangan peniaga-peniaga dengan tanggungan mereka, berasaskan umur. Mereka yang berumur antara 21 - 30 tahun dan 51 - 60 tahun tidak mempunyai ramai tanggungan, baik ke atas anak isteri atau lain-lain ahli keluarga. Hitung panjang tanggungan dua kumpulan umur ini



ialah 2 dan 3 masing-masing. Hitung panjangnya rendah kerana ada di antara mereka yang belum berkahwin dan kalau sudah berkahwin pun masih belum mendapat anak yang ramai. Di samping itu obligasi tanggungan ke atas ibubapa belum jatuh ke atas bahu mereka lagi.

Bagi dalam lingkungan umur 51 - 60 tahun pula purata tanggungan kecil (3) kerana pada tahap umur yang lebih tua, kebanyakan daripada anak mereka sudah bekerja dan sudah berdikari, manakala tanggungan ke atas ibubapa pula kurang kerana sudah meninggal dunia.

Peniaga-peniaga dalam kelas umur 31 - 50 tahun pula mempunyai tanggungan yang lebih. Hitung panjang tanggungan bagi tiap-tiap peniaga tahap umur ini meningkat kepada 6 orang. Ini kemungkinan besar disebabkan kerana hampir semua peniaga-peniaga ini, kecuali seorang (confirmed bachelor!), telah berkahwin dan mempunyai bilangan anak yang lebih ramai.

Di samping tanggungan ke atas anak isteri, peniaga-peniaga yang dikaji dibebankan lagi dengan tanggungjawab ke atas saudara mara yang lain seperti ibubapa, adik, mertua dan sepupu. Praktis ini, seperti orang Melayu telah menjadi kebiasaan kepada masyarakat Serani-Portugis setelah ibubapa sudah tua atau meninggal dunia. Kebiasaannya segala tanggungan akan jatuh ke atas bahu anak-anak. Walaupun tanggungan ini merupakan obligasi yang tak dapat diketapikan dan memberi kesulitan kepada generasi muda, ia tidak menghindarkan kemajuan perniagaan mereka.

Jika dilihat dalam Jadual 2.3, kita akan dapati bahawa peniaga-peniaga dalam tahap umur 41 - 50 tahunlah yang mempunyai tanggungan yang paling ramai dan golongan inilah juga merupakan golongan yang paling maju dalam perniagaan mereka. Di sini kita dapat perhatikan bahawa faktor tanggungan tidak menentukan kejayaan seseorang peniaga. Terdapat banyak faktor lain yang boleh mempengaruhi perniagaan seperti pengalaman dan kemahiran dalam perniagaan, jumlah modal, lokasi perniagaan dan bekalan.

#### 2.4 Pekerjaan Dahulu

Jadual 2.4  
Jenis Pekerjaan Dahulu Peniaga

Jenis Pekerjaan	Bil. Peniaga	Peratus (%)
Kerajaan	5	26
Swasta	12	64
Perikanan	1	5
Persendirian	1	5
Tidak Kerja	-	0
JUMLAH	19	100

Semua responden telah pernah membuat pekerjaan lain sebelum berniaga dan 5 orang masih bekerja di bawah kerajaan, manakala 12 orang pernah bekerja dalam sektor swasta, 1 orang pernah bergiat dalam sektor perikanan (nelayan) dan 1 orang lagi mempunyai pengalaman dalam bidang perniagaan, iaitu menjual bunga.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Lihat Jadual 2.4.



Mereka yang sedang bekerja dalam sektor kerajaan adalah pekerja buruh (LLN, JKR, Telekom), juruteknik (JKR) dan "broadcaster" (RTM). Mereka yang bekerja dalam sektor swasta pula termasuk pekerja buruh am, pengurus, jurujual, tukang masak, penyelia, pengawal keselamatan dan pelatih renang. Mereka yang membuat kerja perikanan adalah sebagai nelayan manakala yang pernah menjalankan pekerjaan persendirian adalah sebagai penjual bunga.

Terdapat lebih kurang 5 orang atau 26% peniaga-peniaga yang dikaji tidak meninggalkan pekerjaan dahulu. Mereka ini boleh dikatakan memegang 2 pekerjaan pada masa yang sama dan mereka kesemuanya bekerja di dalam sektor awam dan memegang jawatan seperti penyelia teknikal dan buruh am kecuali seorang yang telah bersara. Bidang perniagaan yang mereka ceburi adalah dalam industri hiburan baik sebagai penyanyi mahupun sebagai pengurus kumpulan tarian dan muzik tradisional. Mereka berbuat demikian bukan sahaja untuk menambahkan punca pendapatan mereka bahkan kerana cinta pada budaya Portugis mereka yang berorientasikan muzik dan tarian. Hal ini wujud khasnya di kalangan orang-orang makan gaji di mana terdapat lebih kurang 21% di antara peniaga-peniaga yang dikaji yang masih memegang jawatan atau pekerjaan sebagai buruh, kerani dan juruteknik. Ini secara tidak langsung menunjukkan bahawa orang Portugis semakin sedar tentang kepentingan perniagaan dan telah menggunakan segala kesempatan dan inisiatif yang ada untuk membaiki taraf hidup mereka.

Perkara kedua ialah 42% peniaga yang dikaji menceburi diri mereka dalam jenis perniagaan yang mempunyai hubungan rapat atau sama dengan pekerjaan mereka dahulu dan kesemua mereka ini

mendapat pengalaman penting semasa bekerja dalam sektor swasta dan persendirian. Ini membuktikan bahawa pengalaman daripada pekerjaan dahulu yang berkaitan dengan jenis perniagaan yang mereka bergiat kini mempunyai pengaruh dan merupakan faktor penting dalam usaha dan kejayaan mereka.

Sebahagian besar daripada peniaga-peniaga yang dikaji, iaitu lebih kurang 80% telah meninggalkan pekerjaan dahulu kerana beberapa sebab yang berbeza. Di antaranya termasuklah:-

- (i) Peluang pekerjaan yang lebih baik dan lumayan.
- (ii) Pendapatan dahulu yang tidak tetap (Tenaga yang digunakan tidak seimbang dengan pendapatan).
- (iii) Berminat untuk berniaga.
- (iv) Diberhentikan kerja kerana kemelesetan ekonomi.
- (v) Tidak dapat menyesuaikan diri dengan cara hidup negara asing.
- (vi) Umur tua: Bersara.

Berdasarkan sebab-sebab di atas kita dapat mengatakan bahawa pada keseluruhannya mereka meninggalkan pekerjaan awal kerana bertujuan membaiki taraf hidup mereka. Mereka meninggalkan pekerjaan dahulu demi kepentingan mereka di masa depan kerana pekerjaan dahulu tidak menjamin kehidupan mereka. Tambahan pula ada di antara pekerjaan lama yang tidak lagi sesuai dengan keadaan masa, tempat dan diri mereka sendiri. Contohnya, satu jalan keluar



harus dicari dan jalan yang dijumpai mereka dengan menceburi diri dalam bidang perniagaan dan perusahaan.

## 2.5 Latarbelakang Pelajaran Peniaga

Untuk melihat taraf pendidikan di kalangan peniaga-peniaga yang dikaji kita harus klasifikasikan pendidikan kepada 3 jenis iaitu pendidikan formal dan pendidikan tidak formal. Dalam pendidikan formal, pembincangan juga akan menyentuh tentang pendidikan profesional.

Pelajaran formal bermaksud sebarang pendidikan yang disampaikan kepada umum melalui institusi-institusi pendidikan. Bagi golongan Serani-Portugis hanya satu institusi yang memainkan peranan penting dalam penyebaran pelajaran, iaitu institusi jenis sekolah Inggeris atau "mission schools" seperti Saint Francis Institution (S.F.I.). Kesemua peniaga yang dikaji menerima pelajaran secara formal dari sekolah Inggeris jenis ini.

Sungguhpun semua responden menerima pendidikan sekolah Inggeris tetapi ramai yang tidak sampai ke tahap menengah tinggi. Hanya 5 orang sahaja atau 26% yang sampai ke tahap Tingkatan 5 sahaja, manakala 4 orang atau 21% mencapai tahap menengah rendah iaitu Tingkatan 3, dan 10 orang atau 53% tamat di tahap sekolah rendah sahaja.

Ramai di antara peniaga-peniaga Portugis tidak meneruskan pelajaran mereka ke sekolah menengah tinggi kerana dua faktor utama. Pertama, sistem pelajaran pada zaman penjajahan British dan kedua, sikap orang-orang Portugis terhadap pelajaran pada masa-masa tertentu.



Ini akan dijelaskan dengan lebih mendalam.<sup>3</sup>

Dalam Jadual 3 di awal bab ini kita dapati bahawa lebih kurang 63% peniaga-peniaga yang dikaji berada dalam tahap umur 41 - 60 tahun. Ini bermakna masa persekolahan mereka adalah dalam masa penjajahan Inggeris. Mengikut dasar pelajaran penjajah hanya pendidikan sekolah rendah, iaitu sehingga Darjah 6 ditekankan, manakala pendidikan tahap menengah tinggi hanya terbuka kepada anak-anak golongan elit sahaja. Kenyataan paling ketara mengenai polisi pendidikan pihak penjajah yang mencerminkan sikap ini dapat dilihat dalam Laporan 1920 George Maxwell (Chief Secretary):

"The aim of the Government is not to turn out a few well-educated youths, nor yet number of less well-educated boys; rather it is to improve the bulk of the people and to make the son of the fisherman or peasant a more intelligent fisherman or peasant than his father had been, and a man whose education will enable him to understand how his own lot in life fits in with the scheme of life armed him."<sup>4</sup>

Faktor kedua ialah sikap orang Portugis sendiri terhadap pelajaran dan jenis pekerjaan yang pentingkan pada masa itu. Orang Portugis tidak mempunyai kesedaran penuh mengenai kepentingan pendidikan tinggi. Hasil daripada temuduga informal yang telah dijalankan, pengkaji mendapati bahawa ramai di antara ibubapa mereka berpendapat bahawa masa depan anak-anak mereka akan terjamin sekiranya mereka dapat memperolehi pekerjaan dalam sektor kerajaan

---

<sup>3</sup>Sila lihat Bab V, halaman 55.

<sup>4</sup>Loh Fook Seng, Philip, Seeds of Separatism, Educational Policy in Malaya 1874-1940, halaman 29.



seperti di JKR, LLN dan Telekom. Pada masa itu taraf pendidikan yang diperlukan untuk memperolehi jenis pekerjaan taraf rendah seperti pekerja buruh, mandur, pembaca meter dan pemandu lori hanyalah setakat pendidikan Darjah 6 atau Tingkatan 3 sahaja. Di samping itu kebanyakan daripada ibubapa mereka memegang pekerjaan seperti nelayan dan buruh dan tidak mampu membiayai pendidikan anak-anak mereka ke tahap lebih tinggi. Ada juga ibubapa, sehingga hari ini, yang berpendapat bahawa terpulang kepada anak-anak mereka untuk memilih sama ada mereka ingin melanjutkan pelajaran atau berhenti sekolah selepas tamat pendidikan sekolah rendah.

Pelajaran tidak formal bermaksud pelajaran yang diusahakan sendiri tanpa organisasi yang besar dan tersusun. Pelajaran jenis ini boleh dikategorikan kepada 3 jenis iaitu cara persendirian di rumah, sekolah malam dan juga cara pos. Pada keseluruhannya pendidikan secara tidak formal ini kurang popular di kalangan responden. Mereka lebih minat mencari pekerjaan kerana ingin berdikari dan juga disebabkan oleh desakan ekonomi keluarga. Di antara mereka yang dikaji, hanya 16% sahaja yang mempunyai semangat dan inisiatif sendiri untuk melanjutkan pelajaran mereka secara tidak formal. Di antara cara-cara belajar secara tidak formal, sekolah malam yang paling popular dan kemudian diikuti dengan cara belajar persendirian di rumah. Mereka mengambil pelajaran secara ini kerana ingin membaiki diri mereka dan sebagai lanjutan pendidikan yang mereka telah kandas semasa di sekolah formal.



Kursus-kursus berkenaan perniagaan atau kursus-kursus profesional diikuti oleh peniaga-peniaga Serani-Portugis tersebut adalah untuk melatih mereka menjalankan perniagaan mereka, khususnya dalam meninggikan kemahiran mereka dalam bidang-bidang perniagaan tertentu.

Di antara peniaga-peniaga Portugis yang dikaji, hanya 2 orang sahaja atau 11% yang mengambil kursus profesional iaitu dalam bidang membaiki piano di Singapura dan seorang responden lain mengikuti kursus pengeluaran bahan komponen elektronik di Jerman. Kedua-dua mereka yang mengambil kursus profesional tersebut dianjurkan oleh majikan swasta, sebelum mereka membuat keputusan untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan secara persendirian.

Dalam tinjauan di atas, kita dapat satu gambaran bahawa tahap pendidikan yang diterima oleh kebanyakan peniaga adalah rendah sekali. Golongan peniaga-peniaga yang dikaji kelihatan seakan-akan golongan yang mengalami keciciran dan tidak berpeluang melanjutkan pendidikan formal mereka ke tahap yang lebih tinggi seperti Tingkatan 6, kolej/maktab dan universiti. Tambahan pula ibubapa mereka tidak berkemampuan untuk membiayai pendidikan mereka ke tahap yang lebih tinggi atau mengambil kursus-kursus profesional. Walau bagaimanapun dengan pelajaran dan pengetahuan yang serba kekurangan itu mereka mampu semula dan meneruskan perniagaan mereka hinggalah ke hari ini. Ini membuktikan bahawa latarbelakang mereka yang serba sederhana dan sentiasa disembunyi oleh masalah-masalah peribadi itu dapat melahirkan keazaman yang ceka untuk berkecimpung dalam dunia perniagaan.



## BAB III

### OPERASI PERNIAGAAN

Walaupun bidang perniagaan adalah satu bidang yang luas, peniaga-peniaga Serani-Portugis di bandar Melaka Tengah ini hanya menceburkan diri mereka dalam beberapa jenis perniagaan, khususnya dalam perniagaan menjual makanan seperti restoran dan gerai-gerai makanan (kedai kopi). Terdapat sebuah badan Lembaga Pembangunan Masyarakat Portugis (LPMP) "Portuguese Community Development Board" di Perkampungan Portugis. Lembaga ini ditubuhkan oleh masyarakat Portugis dengan tujuan membantu peniaga-peniaga dari segi mendapatkan modal permulaan.<sup>1</sup> Di samping itu pihak kerajaan negeri juga telah membantu mereka dari aspek kemudahan-kemudahan lain seperti pembinaan Medan Portugis pada tahun 1985 dan gerai-gerai makanan dengan kadar sewa yang rendah. Untuk mengetahui sejauhmanakah penyertaan dan penglibatan mereka dalam bidang perniagaan tersebut, kajian ini akan melihat peniaga masyarakat Serani-Portugis dari beberapa aspek yang berikut:

#### 3.1 Jenis-Jenis Kedai dan Taburannya

Di antara 19 buah kedai/tempat/lokasi yang dikaji, kesemuanya dimiliki oleh orang perseorangan - pemilikan persendirian (private ownership or sole-proprietorship). Dalam Jadual 3.1 jelas menunjukkan bahawa bilangan kedai-kedai yang dikaji meliputi 13 buah di Ujong Pasir, sebuah di Bukit Baru, sebuah di Pringit Jaya, tiga

---

<sup>1</sup> Lembaga ini memberi pinjaman modal permulaan sebanyak \$3,000 kepada mereka yang layak.

Jadual 3.1

Jenis-Jenis Kedai Masyarakat Serani-Portugis (1991)  
(Bilangan)

Kawasan	Persendirian	Berkongsi	Jumlah	Jenis Kedai			Jumlah
				Restoran dan Gerai	Perusahaan	Hiburan	
Perkampungan Portugis	13	0	13	9	1	3	13
Praya Lane	3	-	3	-	2	1	3
Bukit Baru	1	-	1	-	1	-	1
Pringgiti Baru	1	-	1	-	1	-	-
Tengkera	1	-	1	1	-	-	1
JUMLAH	19	0	19	10	5	4	



buah di Praya Lane dan sebuah di Tengkeru. Di antara 19 buah kedai-kedai tersebut bilangan bilangan kedai jenis restoran dan gerai makanan yang paling banyak, iaitu 10 buah kesemuanya atau 53%. Yang kedua banyak ialah jenis perusahaan dan perkhidmatan (5 buah atau 26%) dan paling sedikit ialah industri (4 buah atau 21%).

Restoran dan gerai makanan jauh melebihi bilangan kedai-kedai perusahaan dan hiburan kerana beberapa sebab. Pertama, perniagaan restoran dan gerai makanan tidak perlu pengetahuan yang mendalam berbanding dengan bidang perusahaan dan hiburan. Kedua, gerai makanan tidak memerlukan modal permulaan yang banyak.<sup>2</sup> Ketiga, makanan merupakan satu barang keperluan asas yang sedang mendapat pasaran di bandar Melaka yang juga merupakan pusat pelancongan. Berasaskan faktor-faktor di atas maka penubuhan kedai-kedai makanan melebihi bilangan kedai-kedai perusahaan dan hiburan.

Dalam Jadual 3.1, kita akan dapati bahawa kesemua kedai restoran dan gerai makanan, kecuali sebuah di Tengkeru adalah terletak di Perkampungan Portugis. Ini disebabkan Perkampungan Portugis khasnya Medan Portugis merupakan sebuah pusat pelancongan yang utama dan unik di bandar Melaka. Medan ini menjadi daya tarikan kepada pelancong dan pelanggan. Di samping itu pihak kerajaan negeri dnegan kerjasama Perbadanan Kemajuan Pelancongan Melaka (PKPM), sebuah agensi Kerajaan Persekutuan telah banyak membuat promosi dan menggalakkan industri pelancongan di Melaka

---

<sup>2</sup> Nilai purata modal yang diperlukan untuk memulakan sebuah perniagaan gerai makanan adalah lebih kurang \$8,000.



sempena Tahun Melawat Maysia 1990 serta Pesta Malaysia yang dianjurkan setiap tahun. Industri hotel, makanan dan hiburan di Perkampungan Portugis secara langsung atau tidak langsung mendapat publisiti dalam media massa dan ini telah mempertingkatkan lagi kedatangan para pelancong.

Kawasan Pringgit Jaya adalah salah satu pusat perusahaan utama di bandar Melaka. Kawasan ini telahpun diperlengkapkan dengan kemudahan-kemudahan asas seperti sistem pengangkutan yang baik, infrastruktur dan sistem perhubungan yang dapat membantu memajukan sesebuah industri. Akan tetapi hasil daripada kajian saya baru-baru ini, didapati hanya sebuah kedai kepunyaan seorang peniaga Serani-Portugis di situ. Ini menunjukkan bahawa golongan peniaga Serani-Portugis masih tidak tahu lagi mengambil kesempatan terhadap peluang-peluang perniagaan yang wujud di negeri Melaka.

### 3.2 Pengalaman Dalam Perniagaan

Sebagaimana yang disebutkan terdahulu peniaga-peniaga yang dikaji adalah terdiri daripada berbagai peringkat umur dan mempunyai pengalaman berniaga yang berbeza antara satu sama lain.<sup>3</sup> Peniaga yang paling tua berusia 59 tahun dan yang paling muda berumur 25 tahun. Pengalaman yang paling lama dalam perniagaan oleh seseorang ialah lebih kurang 30 tahun dan yang paling baru ialah lebih kurang 2 bulan. Ini tidak bermakna bahawa peniaga tua mempunyai lebih banyak pengalaman dalam jenis perniagaan yang diceburi kini manakala peniaga yang lebih muda usianya mempunyai

---

3

Lihat Bab II, halaman 16.



kurang pengalaman. Hal ini dapat dilihat dalam Jadual-jadual 3.2 dan 33.

Dalam Jadual 3.2, dapati 7 orang atau 70% peniaga restoran dan gerai makanan, 5 orang atau 100% 100 peniaga perusahaan dan perniagaan, dan 4 orang atau 100% 100 peniaga hiburan termasuk lingkungan umur antara 30 - 60 tahun. Maka dari sini kita dapat lihat bahawa 16 orang atau 84% daripada peniaga-peniaga yang dikaji adalah terdiri daripada golongan yang berusia separuh umur ke atas.

Dalam kajian ini orang muda di bandar Melaka Tengah lebih suka bekerja di kilang-kilang, hotel-hotel dan dalam sektor awam seperti di Jabatan Kerja Raya, Lembaga Letrik Negara dan Telekom daripada berniaga.<sup>4</sup> Ini mungkin disebabkan mereka kurang pengalaman dan inisiatif atau tiada modal permulaan untuk memulakan perniagaan sendiri. Oleh itu bilangan mereka yang berniaga adalah amat kecil sekali.

---

<sup>4</sup>Fakta ini disokong di dalam satu kertaskerja yang diberi oleh Encik Patrick da Silva, wakil N.E.P. 1990 (Dasar Ekonomi Nasional) masyarakat Serani-Portugis, yang bertajuk, "Malacca", halaman 9.

Jadual 3.2

Bilangan Peniaga Mengikut Umur  
Dan Jenis Perniagaan

Umur (Tahun)	Bilangan Peniaga			Jumlah	Peratus (%)
	Restoran/ Gerai	Industri/ Perkhidmatan	Hiburan		
20 - 30	3	-	-	3	16
31 - 40	2	2	-	4	21
41 - 50	4	3	-	7	37
51 - 60	1	-	4	5	26
JUMLAH	10	5	4	19	100

Jadual 3.3

Pengalaman Peniaga Dalam Perniagaan

Lama Berniaga (Tahun)	Bilangan Peniaga			Jumlah
	Restoran/ Gerai	Industri	Hiburan	
0 - 4	7	3	-	10
5 - 8	1	1	-	2
9 - 12	1	1	-	2
13 - 16	1	-	-	1
17 - 20	-	-	-	0
21 dan lebih	-	-	4	4
JUMLAH	10	5	4	19



Jadual 3.3 menunjukkan pengalaman peniaga-peniaga Serani-Portugis dalam tiga bidang perniagaan di Melaka. Walaupun terdapat ramai peniaga yang berusia separuh umur ke atas (> 30 tahun) namun ramai di antara mereka kecuali mereka dalam industri hiburan yang mempunyai pengalaman yang singkat dalam bidang perniagaan secara persendirian.<sup>5</sup>

Misalnya, dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan, kita dapati 70% daripada para peniaga mempunyai pengalaman selama 4 tahun ke bawah, 20% mempunyai pengalaman 5 - 12 tahun dan hanya 10% mempunyai pengalaman lebih dari 12 tahun. Begitu juga dengan bidang industri dan perkhidmatan di mana lebih ramai peniaga yang mempunyai pengalaman yang singkat.

Hal ini berbeza pula dalam bidang hiburan di mana kesemua peniaga, 100% mempunyai pengalaman yang melebihi 45 tahun. Ini disebabkan kaum Serani-Portugis memang gemar dan menghayati muzik dan tarian dan mereka mula menceburi diri dalam bidang ini sejak kecil lagi. Di samping itu, seperti yang dikatakan dalam Bab I, mereka yang mengetuai kumpulan tarian ini tidak menggiatkan diri secara profesional tetapi sebagai pekerjaan sampingan, dan juga untuk menghidupkan budaya dan tradisi mereka yang unik.

Seperti yang telah dinyatakan dalam Bab II dahulu, kesemua 100% peniaga yang dikaji pernah membuat pekerjaan lain sebelum berniaga. Maka, pekerjaan sekarang ini dimulakan setelah

---

<sup>5</sup> Mereka yang menceburkan diri dalam bidang perniagaan hiburan bermula dari umru belasan tahun dan kini mempunyai pengalaman purata 35 tahun dalam industri tersebut.



meninggal atau bersara dari pekerjaan dahulu dan umur mereka pada ketika itu sedang menjelang ke peringkat tua. Sebabnya didapati ramai di antara peniaga-peniaga, walaupun sudah tua (kecuali mereka dalam bidang hiburan) mempunyai pengalaman perniagaan yang sedikit.<sup>6</sup>

### 3.3 Kaitan Kejayaan Perniagaan Dengan Lama Berniaga

Lama atau singkatnya jangkamasa berniaga tidak semestinya memastikan kejayaan seseorang peniaga. Ini adalah kerana terdapat peniaga-peniaga yang telah menceburkan diri mereka dalam bidang perniagaan tertentu tetapi masih belum mencapai kejayaan yang tinggi, ataupun mereka pada masa kini sedang mengalami beberapa masalah yang berkaitan dengan usia yang semakin tua seperti motivasi, kesihatan dan modal. Di samping itu terdapat pula peniaga-peniaga lebih muda yang sudah mencapai tahap kejayaan yang memuaskan.

Walaupun bagaimanapun kebanyakan daripada peniaga-peniaga berjaya sedikit sebanyak kejayaan pada satu masa tertentu setelah lama berniaga atau bekerja. Yang saya maksudkan dengan pengalaman berniaga atau bekerja ialah kemahiran yang berkaitan secara langsung atau tidak langsung, dan kemahiran ini (skill) dapat membantu si peniaga tersebut dalam bidang perniagaan yang diceburinya sekarang. Sebagai contohnya, yang dimaksudkan dengan kemahiran secara langsung ialah seorang pemilik restoran mungkin bekerja

---

<sup>6</sup>Seorang dari peniaga dalam bidang perniagaan gerai makanan walaupun berumur 57 tahun, mempunyai pengalaman berniaga selama 2 tahun. Ini disebabkan beliau hanya mula berniaga selepas bersara 2 tahun lepas.



sebagai tukang masak di sebuah restoran atau hotel sebelum beliau memulakan perniagaannya secara bersendirian.

Kemahiran secara tidak langsung pula merujuk kepada pengalaman sebagai bekas jurujual yang kini memulakan perniagaan restoran. Walaupun pengalamannya sebagai seorang jurujual tidak akan membantunya secara langsung dalam menyediakan hidangan yang tinggi mutunya, tetapi kemahirannya dalam Perhubungan Awam (P.R. atau Public Relations) yang baik dapat menarik hati bakal pelanggan-pelanggan khususnya jika perniagaannya mendapat persaingan yang hebat dari restoran-restoran yang berdekatan dengan Medan Portugis.

Walaupun kebanyakan peniaga-peniaga mencapai kejayaan setelah lama berniaga, darjah kejayaan peniaga-peniaga tersebut adalah berbeza. Contohnya, seorang peniaga restoran di Medan Portugis mula bekerja sebagai seorang tukang masak yang memulakan perniagaan dengan modal sebanyak \$8,000 telah berjaya membesarkan perniagaannya dalam masa 15 tahun dengan modal semasa melebihi \$30,000. Menurut beliau, pengalamannya yang lepas sebagai tukang masak, kegigihan dan dedikasi, kualiti makanan dan hubungan baik dan mesra dengan pelanggan serta agensi-agensi pelancong membolehkannya berjaya dalam perniagaannya.<sup>7</sup>

Sungguhpun begitu, terdapat juga peniaga-peniaga yang mencapai kejayaan dalam masa yang singkat. Umpamanya seorang

---

<sup>7</sup> Berdasarkan kepada temuramah dengan seorang responden dalam bidang perniagaan restoran di Medan Portugis. Beliau boleh dianggap sebagai satu-satunya peniaga Serani-Portugis yang berjaya.



lagi pemilik restoran di Tengkeru yang berusia hanya 25 tahun mencapai kejayaan yang boleh dikatakan membanggakan dalam masa 2 tahun. Kejayaan beliau adalah disebabkan oleh faktor-faktor seperti harga yang berpatutan, tiada persaingan, bantuan kewangan dari ibunya serta sokongan dari ahli-ahli gereja dan parti politik yang disokongnya. Juga dari apa yang diperhatikan semasa temuduga dengan beliau, hubungan awamnya dengan pelanggan-pelanggan amat mesra sekali dan lokasi restorannya sesuai kerana terletak di lokasi yang dekat kawasan perumahan, sekolah-sekolah dan tiada persaingan banyak dari restoran-restoran lain seperti di Perkampungan Portugis.

Pada masa yang sama juga terdapat beberapa orang peniaga yang walaupun pada satu masa dahulu mencapai kejayaan tetapi kini bertambah mundur daripada masa permulaannya. Mengikut pendapat salah seorang daripada mereka, keadaan ini berlaku kerana beberapa faktor seperti persaingan yang semakin hebat dari peniaga-peniaga yang lain (pelanggan-pelanggan "dirampas" oleh peniaga lain!), masalah kesuntukan air di negeri Melaka, kekurangan kemudahan pinjaman dari badan-badan kewangan dan lain-lain lagi.<sup>8</sup>

Oleh itu kita tidak dapat mengukur kejayaan seseorang peniaga semata-mata berdasarkan lama berniaga. Banyak lagi faktor-faktor lain yang boleh mempengaruhi dan menentukan kejayaan atau kegagalan perniagaan seseorang. Walau bagaimanapun, pengalaman

---

<sup>8</sup>Hutang beliau kini berjumlah \$12,000, iaitu dua kali ganda hutang permulaan sebanyak \$6,000 dua tahun lepas. Ini menyebabkan bayaran ansuran hariannya menjadi terlalu tinggi dan adakalanya beliau tidak dapat mengumpul semula modal ("rolling-money") untuk membeli bekalan keesokan hari.



berniaga ataupun kemahiran secara langsung atau tidak langsung yang diperolehi oleh seseorang peniaga dalam pekerjaan sebelum itu dapat mempengaruhi cara pengelolaan dan kefahaman seseorang peniaga dengan perniagaan dan mewujudkan serta mengekalkan hubungan baik dengan pelanggan-pelanggannya, dan mengikut kebiasaan, peniaga-peniaga yang berjaya adalah peniaga-peniaga yang berpengalaman.

### 3.4 Permodalan

Modal adalah salah satu dari faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi perjalanan sesuatu perniagaan itu dan faktor inilah yang juga merupakan salah satu faktor terpenting sekali untuk menjalankan sesuatu perniagaan itu. Mansor Latif mendefinisikan modal sebagai:

"... satu mata benda yang digunakan untuk mendatangkan hasil. Mata benda itu boleh merupakan wang, alat-alat perkakas ataupun harta benda lain seperti tanah, bangunan, jentera dan sebagainya."<sup>9</sup>

Modal untuk perniagaan ini dibahagikan kepada dua:

- (a) Modal tetap iaitu modal yang digunakan untuk mendirikan bangunan (premises) untuk sesuatu perniagaan itu.

---

<sup>9</sup> Mansor Latif, Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1975, halaman 125.

- (b) Modal yang sentiasa berubah-ubah di dalam jangka pendek dan juga dijangka panjang. Modal ini digunakan untuk membeli barang-barang jualan.

Modal yang dimaksudkan di dalam kajian ini ialah berupa wang, barang-barang jualan dan alat-alat yang digunakan untuk menghasilkan barang-barang dagangan serta perkhidmatan.

Nilai modal dalam satu-satu perniagaan adalah berlainan antara satu sama lain. Satu jenis perniagaan seperti restoran dan gerai makanan memerlukan modal yang lebih besar daripada perniagaan jenis perkhidmatan atau industri hiburan. Ini disebabkan restoran dan gerai makanan terpaksa membeli beraneka barang bekalan secara tunai. Kemudahan kredit diberi kepada restoran masanya adalah terhad (2 minggu sahaja). Di samping itu, mereka juga terpaksa membeli kerusi dan meja, alat-alat dapur serta alat-alat permainan muzik (ini adalah kerana restoran-restoran di Medan Portugis memberi hiburan muzik kepada pelanggan-pelanggan mereka).

Sebaliknya perniagaan jenis hiburan seperti kumpulan tarian tradisional Portugis tidak memerlukan modal sebesar yang diperlukan oleh restoran dan gerai makanan. Di peringkat permulaan perniagaan jenis ini hanya memerlukan modal yang sederhana untuk membeli alat-alat muzik dan pakaian tarian (costumes). Selepas itu modal tambahan tidak diperlukan lagi kerana perniagaan/ industri jenis ini bergantung kepada kontrak dari hotel, restoran, pihak kerajaan negeri dan persekutuan dan organisasi-organisasi di dalam dan di luar negeri (eg. Portugal, Macau, Jepun dan



Singapura) dan mereka dibayar mengikut bilangan tarian, lagu-lagu dan jangkamasa persembahan.

### 3.5 Sumber Modal Permulaan

Sumber modal boleh diklasifikasikan kepada empat saluran iaitu simpanan sendiri, pinjaman keluarga, pinjaman badan-badan dan pinjaman dari peminjam wang (money-lenders). Bagi modal permulaan, sumber simpanan sendiri dan pinjaman keluarga memainkan peranan yang penting. Sumber pinjaman badan kurang popular kerana terlalu banyak "red-tape" atau prosedur (paperwork) yang mesti diikuti/dipatuhi. Peniaga-peniaga Portugis lebih suka mendapat pinjaman dari "kawan-kawan" mereka yang dikenali sebagai peminjam wang profesional yang terdiri biasanya dari kaum Cina.

Jadual 3.4 di bawah menunjukkan bilangan peniaga dengan sumber modal permulaan mereka.<sup>10</sup> Ramai di antara mereka iaitu 58% mendapat modal dari simpanan sendiri. 11% mendapat modal dari simpanan sendiri dan bantuan keluarga. Maka, 69% peniaga-peniaga yang dikaji tidak meminjam dari mana-mana badan bagi modal permulaan mereka.

Ada beberapa sebab mengapa mereka tidak gemar meminjam dari badan-badan tertentu bagi modal permulaan mereka. Pertama, 100% daripada peniaga yang dikaji pernah membuat pekerjaan lain sebelum berniaga. Oleh itu mereka ada menyimpan sedikit sebanyak

---

<sup>10</sup>Sebenarnya ada sedikit masalah dalam menyatakan jumlah nilai modal peniaga-peniaga yang dikaji. Kerumitan utama timbul apabila mereka memberi nilai modal yang jauh berbeza walaupun bidang perniagaan adalah sama. Sila lihat Bab I, halaman 5.

Jadual 3.4  
Sumber Modal Permulaan

Sumber	Bilangan Peniaga			Jumlah	Peratus (%)
	Restoran/ Gerei	Perusahaan	Hiburan		
1. Simpanan Sendiri	3	4	4	11	58
2. Pinjaman Keluarga	2	-	-	2	11
3. Pinjaman Badan-Badan	1	1	-	2	11
4. Pinjaman Dari Peminjam Wang Profesional	4	-	-	4	20
JUMLAH				19	100

wang hasil dari pekerjaan dahulu mereka. Kedua, badan-badan biasanya tidak memberi pinjaman kepada sesiapa yang belum memulakan perniagaan. Jika adapun peniaga mesti memberi cagaran dan sekurang-kurangnya seorang penjamin sebelum sebarang pinjaman wang dapat diberikan. Ketiga, sebilangan besar dari peniaga-peniaga yang dikaji (24% hanya mencapai tahap pendidikan menengah rendah dan 50% hanya mendapat pendidikan sekolah rendah (Darjah 6) dan oleh itu mereka berpendapat bahawa proses kelulusan pinjaman dari badan-badan khususnya dari bank-bank swasta adalah terlalu rumit dan susah.<sup>11</sup> Ini menyebabkan mereka kurang keyakinan pada badan-badan walaupun mereka mungkin berupaya untuk mendapat kelulusan pinjaman dari badan-badan tertentu.

<sup>11</sup> Berdasarkan temubual informal dengan responden-responden yang dikaji.



Disebabkan faktor-faktor di atas, maka peniaga-peniaga ini lebih suka meminjam dari ahli-ahli keluarga mereka. Lagipun ikatan kekeluargaan di kalangan masyarakat Serani-Portugis lebih erat dan lagipun kebanyakan dari perniagaan golongan Portugis berorientasikan keluarga (family-orientated) di mana ahli-ahli keluarga mereka, khasnya anak-isteri dan adik-beradik, akan membantu dalam pengelolaan dan pengurusan perniagaan mereka.

Satu perlima atau 20% daripada peniaga-peniaga meminjam wang bagi modal permulaan dari peminjam wang.<sup>12</sup> Ini disebabkan mereka mendapati lebih mudah untuk mendapat modal bagi memulakan perniagaan kerana tidak ada sebarang masalah seperti memberi sebarang cagaran dan menunggu untuk kelulusan pinjaman walaupun faedah dari sumber kewangan ini lebih tinggi dan terdapat beberapa risiko yang tertentu.

Mereka yang mendapat pinjaman badan bagi modal permulaan adalah terdiri daripada peniaga-peniaga yang berumur 10 tahun ke atas dan mempunyai pengalaman serta rekod yang baik dalam bidang perniagaan yang mereka ceburi. Dari Jadual 3.4 kita dapati bahawa hanya 11% dari peniaga-peniaga Serani-Portugis yang berjaya mendapat pinjaman wang untuk memulakan perniagaan mereka dari badan-badan kewangan. Mereka ini merupakan golongan peniaga yang lebih berjaya dan perniagaan mereka dijalankan secara besar-besaran kerana mereka bukan sahaja berpengalaman tetapi mereka mempunyai hubungan (business contacts) yang baik.

---

<sup>12</sup> Peniaga-peniaga pada mulanya merujuk peminjam wang ini sebagai "kawan mereka", tetapi bila ditanya secara tidak langsung melalui "cross" didapati bahawa "kawan mereka" sebenarnya adalah peminjam wang profesional.

Dengan ini, daripada kajian yang dibuat didapati peniaga-peniaga Portugis lebih mendapat modal permulaan dari simpanan mereka sendiri dan dari bantuan pinjaman ahli-ahli keluarga jika dibandingkan dengan pinjaman badan-badan. Akan tetapi ketiadaan badan-badan tertentu untuk membantu orang-orang Portugis dalam bidang perniagaan dalam bentuk modal, bekalan bimbingan dan sebagainya menyebabkan sebilangan besar, iaitu 20% daripada peniaga-peniaga Portugis meminjam wang untuk modal permulaan mereka.



## BAB IV

### ORGANISASI PERNIAGAAN

Organisasi perniagaan merupakan satu proses yang menggabungkan faktor-faktor pengeluaran dan menguruskan hubungan faktor-faktor pengeluaran ini antara satu sama lain sehingga dapat mengeluarkan barang-barangan dan perkhidmatan dengan cekap. Sritua Arief menyatakan bahawa:

"Pengurusan dan perniagaan merupakan satu faktor pengeluaran."<sup>1</sup>

#### 4.1 Pengurusan Kedai-Kedai Perniagaan

Pengurusan ditakrifkan dengan pelbagai penulis-penulis yang berlainan. Setengah menganggapnya sebagai "getting things done by, with and through people". Yang lain pula melihatnya sebagai "the art and science of operating complex organizations and of using resource productivity". Tidak kurang pula ada yang berpendapatan bahawa penyelenggaraan adalah "activities involving decision-making."<sup>2</sup> Kejayaan sesuatu perniagaan memang bergantung kepada pentadbiran, pengurusan dan organisasi perniagaan tersebut. Kesemua aspek ini harusnya mempunyai koordinasi di antara satu sama lain untuk melicinkan segala sistem perniagaan. Hampir kesemua kedai-kedai yang dikaji peranan-peranan di atas dilakukan oleh

---

<sup>1</sup>Sritua Arief, Ekonomi dan Pentadbiran Perusahaan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1971, halaman 75.

<sup>2</sup>Sim Ah Bah, "A State of Flux and Continuous Change", Malaysian Business, Januari 1976, halaman 39.

orang yang sama. Seseorang peniaga itu akan mentadbir, mengurus dan menyelenggarakan segala aspek perniagaan dengan sendiri, dan dalam keadaan-keadaan tertentu dibantu oleh keluarganya. Hanya segelintir kecil peniaga-peniaga yang menggaji orang lain sebagai pekerja untuk menyelenggarakan perniagaan.

Jadual 4.1 menunjukkan bahawa di antara kedai-kedai yang dikaji, lebih kurang 5 buah perniagaan atau 26.6% yang diuruskan secara persendirian tanpa bantuan dari sesiapaupun. Daripada 5 buah kedai itu, 4 buah atau 80% daripada pengurusan jenis persendirian adalah terdiri dari jenis hiburan. Kesemua perniagaan ini adalah secara kecil-kecilan atau sampingan (part-time) dan oleh itu tidak memerlukan bantuan tenaga ataupun mereka tidak berkemampuan untuk menggaji orang lain dalam pengurusan perniagaan.

Jadual 4.1

Cara-Cara Pengurusan Kedai

	Cara Pengurusan			Jumlah
	Persendirian	Sendiri dan Keluarga	Sendiri, Keluarga dan Orang Gaji	
Restoran/Gerai	-	7	3	10
Perusahaan dan Perkhidmatan	1	2	2	5
Hiburan	-	-	4	4
JUMLAH	1	9	9	19



Lebih kurang setengah daripada perniagaan yang dikaji, atau 47% adalah diuruskan dengan bantuan keluarga, sam ada oleh isteri, adik-beradik atau anak-anak mereka. Kebanyakan daripada hal-hal pengurusan, daripada apa yang dapat diperhatikan dilakukan oleh isteri-isteri yang turut membantu suami-suami mereka dan seterusnya bergiat dalam pengurusan perniagaan (kecuali satu atau dua yang masih belum berkahwin). Walau bagaimanapun, khususnya dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan, peniaga-peniaga suami isteri sama-sama terpaksa bekerja keras sepenuh masa untuk mentadbir, mengurus dan menyelenggarakan perniagaan mereka sehingga tiada masa lapang untuk bercuti atau meluangkan masa dengan keluarga serta anak-anak mereka.

Pengurusan yang dilakukan secara persendirian dengan bantuan keluarga dan orang yang digaji berjumlah 9 buah kedai. Dua daripada peniaga-peniaga ini belum berkahwin dan tiga lagi adalah tuan punya jenis perniagaan yang memerlukan tenaga buruh yang banyak kerana perniagaan mereka dijalankan secara besar-besaran. Yang 4 lagi terlibat dalam industri hiburan dan mereka memerlukan penari-penari dan pemain-pemain alat muzik yang ramai dan bekerja secara sampingan. Penari-penari dalam kumpulan-kumpulan ini biasanya terdiri daripada anak-anak peniaga dan belia-belia Perkampungan Portugis. Ramai di antara mereka masih bersekolah tetapi minat pada muzik dan tarian serta keupayaan untuk memperolehi wang saku sampingan merupakan faktor-faktor tarikan bagi mereka. Pemain-pemain alat muzik terdiri daripada mereka yang lebih tua dan mempunyai pekerjaan yang tetap pada siang hari. Mereka menyertai



kumpulan tarian tersebut kerana minat serta ingin menghidupkan tradisi serta budaya golongan Portugis yang diwarisi sejak kurun ke 16.

Peniaga-peniaga lain dalam bidang restoran dan gerai makanan serta perusahaan dan perkhidmatan terpaksa mengambil pekerja-pekerja bukan keluarga kerana mereka memerlukan kemahiran yang dipunyai oleh pekerja-pekerja tersebut. Akan tetapi ramai di antara pekerja yang digaji oleh tuan punya restoran dan gerai makanan adalah pekerja sampingan dan mereka ini dibayar gaji lebih rendah, lebih kurang \$ 200 - \$300 sebulan kerana jangkamasa kerja mereka hanya bermula pada waktu petang. Pekerja-pekerja di sektor perusahaan dan perkhidmatan pula dibayar gaji mengikut kemahiran dan pengalaman mereka masing-masing. Gaji mereka juga terpulang kepada betapa majunya perniagaan tersebut dan oleh itu upah mereka berbeza, iaitu dari \$200 - \$300 sebulan.

#### 4.2 Pasaran dan Pelanggan

Pasaran bagi barang-barang dagangan dan perkhidmatan peniaga-peniaga Portugis berbeza. Bagi peniaga-peniaga yang terlibat dalam bidang restoran dan gerai makanan, pelanggan-pelanggan terdiri daripada orang-orang tempatan dan pelancong-pelancong dari dalam atau luar negeri seperti Jepun, Australia, Eropah dan Amerika Syarikat. Ini disebabkan lokasi kesemua restoran dan gerai makanan, kecuali sebuah restoran di Tengkerah, terletak di sekitar Perkampungan Portugis, khasnya dekat atau di dalam Medan Portugis. Akan tetapi kebanyakan pelanggan-pelanggan harian dan "regular customers" mereka



adalah orang tempatan yang terdiri dari berbilang bangsa. Mereka suka mengunjung ke Perkampungan Portugis kerana ini terletak di tepi pantai dan suasana di persekitaran Medan Portugis amat selesa lagi meriah sekali.

Bagi perniagaan jenis hiburan pula, pasaraya bergantung kepada musim dan pada pendapat saya, hubungan atau "contacts" seseorang peniaga itu. Sebagaimana yang telah disebutkan dalam Bab III, kumpulan-kumpulan tarian ini berfungsi secara kontrak dan bukan penuh masa. Oleh itu mereka biasanya lebih sibuk pada hujung minggu dan pada musim-musim perayaan dan pesta seperti musim Natal, Tahun Baru Cina, Pesta Malaysia, San Pedro dan lain-lain. Ada juga di antara kumpulan-kumpulan tarian tradisional Portugis ini yang dijemput memberi persembahan unik mereka ke negara-negara asing seperti Sepannyol, Macau, Singapura dan Australia. Akan tetapi ini semua bergantung sedikit sebanyak kepada kecenderungan, minat dan hubungan awam (public relations) pemimpin-pemimpin kumpulan tarian tersebut dengan pihak-pihak tertentu.

Sebaliknya, bagi kedai perusahaan dan perkhidmatan pula, pasarayanya agak berlainan sedikit. Bagi perusahaan membuat bahan logam campuran (compound materials), kuih-muih dan perkhidmatan membaiki alat muzik dan mencegah binatang perosak, pasran mereka walaupun secara tempatan tetapi lebih luas kerana dapat menyebarkan barang-barang dan perkhidmatan dagangan mereka ke pelanggan-pelanggan di seluruh jajahan, negeri atau negara. Hanya seorang peniaga yang terlibat dalam perusahaan seni pertukangan tembaga dan aluminium yang mempunyai pasaran di dalam dan di luar negara.



Semua pengusaha-pengusaha yang dikaji memasarkan barang-barang atau perkhidmatan mereka dengan sendiri tanpa adanya "orang tengah" atau pemborong di mana-mana tahap perniagaan. Mereka semua, kecuali seorang atau dua, menjual barangan dan perkhidmatan mereka secara tunai tetapi ada juga yang menerima cek.

Apabila ditinjau pandangan peniaga-peniaga yang dikaji, lebih kurang 80% menyatakan bahawa mereka telah puas hati dengan sambutan orang ramai ke atas perniagaan mereka. Hanya satu perempat atau 20% yang tidak puas hati dengan sambutan orang ramai. Analisanya dapat dilihat daripada statistik dalam Jadual 4.2. Peniaga yang tidak puas hati terdiri dari seorang peniaga restoran (1 orang) dan 12 orang peniaga gerai makanan. Mereka mengatakan bahawa lokasi gerai atau restoran mereka tidak sebaik restoran atau gerai-gerai lain kerana kedudukan kedai di hujung atau di bahagian belakang Medan Portugis dan ini seolah-olah memencilkan perniagaan mereka dari perhatian bakal pelanggan.

Jadual 4.2

Bilangan Yang Puas dan Tidak Puas Hati  
Dengan Sambutan Orang Ramai

Jenis Kedai	Pandangan	
	Memuaskan	Tak Memuaskan
1. Restoran/Gerai	7	3
2. Perusahaan/Perkhidmatan	4	1
3. Hiburan	4	-
JUMLAH	15	4



Seorang peniaga dalam bidang perusahaan seni pertukangan tembaga dan aluminium pula mengatakan bahawa sambutan orang ramai terhadap hasil-hasil harganya kurang memuaskan kerana tiada sebarang usaha dari pihak-pihak tertentu untuk menyarankan atau memberitahu orang ramai tentang hasil barangan dagangannya. Oleh itu beliau sendiri terpaksa cuba menjual atau memasarkan barangan dagangannya secara persendirian dan ini memakan tenaga serta usaha dan masa yang banyak. Dengan ini beliau tidak berupaya memberi perhatian yang penuh terhadap perniagaannya. Ini secara langsung membawa kesan negatif kepada perniagaannya.

Jadual 4.2 juga menunjukkan bahawa kesemua peniaga Serani-Portugis yang dikaji mempunyai pelanggan-pelanggan yang terdiri daripada semua bangsa. Dalam perniagaan restoran dan kedai makanan kebanyakan atau majoriti daripada pelanggan terdiri daripada kaum Cina dan Serani, tetapi ada juga bangsa-bangsa lain seperti India, Melayu dan pelanggan luar negeri yang menziarahi kedai-kedai ini.

Di dalam bidang hiburan pula pelanggan-pelanggan yang lebih "regular" adalah mereka dari agensi-agensi pelancongan, hotel-hotel dan restoran, pihak kerajaan persekutuan dan negeri.

Bagi kedai-kedai perusahaan dan perkhidmatan pula, pelanggan mereka adalah terdiri daripada berbilang kaum kerana mungkin tidak ada bangsa lain yang membuat perusahaan yang sama atau memberi perkhidmatan yang sama di daerah Melaka Tengah ini, contohnya seperti perkhidmatan membaiki piano dan mencegah binatang perosak.

Seperti yang telah dinyatakan di atas bahawa hanya seorang sahaja pengusaha yang menjual barang-barang keluarannya, iaitu hasil karya seni pertukangan logam keluar dari negeri Melaka dan negara Malaysia. Beliau menjual barang-barang tersebut ke negeri-negeri Malaysia Timur, iaitu Sabah dan Sarawak, dan ke negara-negara Barat seperti Amerika Syarikat dan Eropah. Pemasarannya adalah secara terus menerus dan biasanya dia akan menemui pelanggan-pelanggannya yang ingin membuat pesanan yang khas (special orders). Ada juga pelanggan-pelanggan yang datang kepadanya atau menghubunginya kerana mereka diberitahu oleh kawan-kawan mereka melalui "word of mouth".

#### 4.3 Penyimpanan Perakaunan

Buku-buku perakaunan atau simpanan kira-kira ini sangatlah penting dalam sesuatu perniagaan walaupun perniagaan itu kecil ataupun besar. Gunanya buku itu untuk mengetahui modal yang dikeluarkan dan untung atau rugi kasar dan bersih perniagaan itu setiap hari, bulan atau tahun. Dalam kajian ini didapati kesemua peniaga-peniaga Serahi-Portugis yang dikaji baik dalam bidang restoran/gerai makanan, perusahaan dan perkhidmatan mahupun dalam bidang hiburan mempunyai simpanan perakaunan.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Sila lihat Jadual 4.3, halaman 47.



Jadual 4.3

Kekerapan Penyimpanan Perakaunan Dibuat  
Dan Pengendaliannya

Jenis Kedai	Kekerapan Penyimpanan Perakaunan			
	Harian	Mingguan	Bulanan	Semasa Membuat Kutipan
1. Restoran/Gerei	7	1	2	-
2. Perusahaan/ Perkhidmatan	1	1	1	2
3. Hiburan	-	-	-	4
JUMLAH	8	2	3	6

Jadual 4.3 di atas menunjukkan kekerapan para peniaga menyimpan perakaunan perniagaan mereka. Di antara 19 orang peniaga yang menyimpan perakaunan, 8 orang menyelenggarakannya tiap-tiap hari. Kesemua 8 orang ini kecuali satu adlah peniaga restoran dan gerai makanan. Seorang dalam bidang restoran dan gerai makanan dan seorang lagi dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan membuat perakaunan sekali seminggu. Dua orang pemilik restoran dan seorang dalam bidang perkhidmatan membuat kira-kira mereka sekali sebulan. Akhir sekali 2 orang dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan serta kesemua 4 orang dalam bidang hiburan membuat kira-kira simpanan apabila habis kontrak mereka ataupun selepas kutipan bayaran dilakukan.<sup>4</sup>

<sup>4</sup>Mereka di dalam industri hiburan hanya membuat pengiraan di dalam buku perakaunan selepas menerima pembayaran dalam bentuk tunai atau cek. Adakalanya pembayaran diterima beberapa bulan selepas pertunjukan mereka.

Jadual 4.4

Pengendalian Penyimpanan Perakaunan

Jenis Kedai	Pengendalian Perakaunan	
	Sendiri	Juruaudit
1. Restoran/Gerei	8	2
2. Perusahaan/ Perkhidmatan	4	1
3. Hiburan	4	-
JUMLAH	16	3

Tidak semua peniaga-peniaga mengendalikan penyimpanan perakaunan mereka sendiri.<sup>5</sup> Terdapat 3 orang yang mengupah juruaudit yang berkemahiran dan berpengalaman untuk menyelenggarakan buku-buku perakaunan mereka. 16 orang lagi membuat simpanan kira-kira mereka sendiri secara ringkas dan mudah. Ada di antara mereka yang mengatakan bahawa mereka pernah mengambil kursus menyimpan kira-kira secara informal dari kawan ataupun secara formal dari institusi-institusi tertentu di bandar Melaka.

Apa yang dapat diperhatikan di sini ialah mereka yang mengupah juruaudit untuk menyelenggarakan penyimpanan perakaunan mereka terdiri daripada peniaga-peniaga yang maju dan oleh itu mereka berkeupayaan mengupah juruaudit sendiri untuk mengemaskinikan hal ehwal perakaunan yang mungkin mengambil banyak masa dan memerlukan kemahiran yang khusus. Kedua ialah kerana perniagaan secara besar-

---

<sup>5</sup>Lihat Jadual 4.4.



besaran mereka akan menarik perhatian pihak-pihak tertentu seperti pegawai-pegawai kerajaan yang ingin menyelidiki hal-hal lesen dan cukai pendapatan. Di samping itu mereka ini mungkin terlalu sibuk dengan pengurusan serta mengorganisasikan perjalanan perniagaan mereka dan tidak mempunyai masa yang cukup untuk menyelenggarakan penyimpanan perakaunan.

Apa yang kita dapat lihat dalam Jadual 4.3 dan huraian di atas ialah bahawa ramai kalau tidak semua peniaga-peniaga Serani-Portugis yang dikaji mempunyai kesedaran tentang peri mustahaknya simpanan kira-kira dalam sesuatu perniagaan walau bagaimana kecilpun saiz perniagaan itu. Ini pada pendapat saya adalah satu petanda baik dan positif kerana mereka sedar bahawa simpanan kira-kira itu adalah nadi organisasi perniagaan dan boleh membawa mereka ke tahap kejayaan.

#### 4.4 Kemudahan Kredit Bank

Hanya 2 orang daripada 19 orang peniaga-peniaga yang dikaji mendapat kemudahan kredit dari institusi-institusi kewangan di Melaka Tengah. Kedua, peniaga-peniaga Serani-Portugis tersebut adalah peniaga yang maju, mempunyai banyak pengalaman serta mempunyai potensi yang tinggi untuk mengembangkan perniagaan mereka. Perniagaan mereka adalah besar dan tiap-tiap seorang mempunyai semasa tidak kurang dari \$20,000.

Kemudahan kredit yang didapati oleh peniaga-peniaga tersebut adalah diberi oleh Bank Bumiputra dan Hongkong and Shanghai Banking



Corporation di bandar Melaka Tengah. Kedua, peniaga tersebut mempunyai "current account" dalam bank-bank tersebut sejak mereka mula-mula berniaga iaitu lebih kurang 5 - 10 tahun lalu. Oleh itu pihak bank telahpun mengetahui sejarah perniagaan mereka dan mempunyai keyakinan penuh untuk memberi kemudahan kredit atau "overdraft" bila-bila sahaja peniaga-peniaga tersebut memerlukannya.

Jumlah kredit semasa yang diberi kepada kedua peniaga tersebut adalah berbeza, kerana ini juga bergantung kepada saiz dan jenis perniagaan. Peniaga dalam bidang restoran mendapat \$5,000 manakala peniaga dalam bidang perusahaan mendapat \$35,000.

Dengan ini kita dapat satu gambaran bahawa hanya peniaga-peniaga yang maju dan mempunyai rekod perniagaan yang baik dan kukuh mendapat kepercayaan dan seterusnya kemudahan kredit dari bank-bank. Peniaga-peniaga inilah juga yang sentiasa berhubung erat dengan pihak institusi kewangan mempunyai peluang yang baik untuk mengembangkan perniagaan mereka. Mereka mempunyai masa depan yang cerah tetapi bagaimanakah dengan peniaga-peniaga kecil yang tidak "layak" mendapat kemudahan kredit dari mana-mana badan kecuali dari peminjam-peminjam wang profesional yang mengenakan kadar faedah yang terlalu tinggi? Nasib mereka pula kelihatan tidak berapa cerah dan peluang untuk mengembangkan perniagaan mereka agak tipis.

Berdasarkan kepada fakta-fakta, kesimpulan dan persoalan di atas, kita dapat lihat bahawa kebanyakan peniaga-peniaga yang dikaji agak lemah khasnya dari segi pemasaran dan kemudahan kredit. Contohnya 90% daripada peniaga-peniaga dalam bidang restoran dan



gerai makanan tertumpu di dalam dan di persekitaran Medan Portugis di Perkampungan Portugis. Hanya seorang sahaja peniaga restoran yang berjaya menjalankan perniagaan restoran di Tengker, luar dan Perkampungan Portugis. Keadaan ini bukan sahaja menghadkan bilangan pelanggan-pelanggan para peniaga, tetapi ia juga menimbulkan persaingan yang tidak sihat di kalangan peniaga-peniaga.

Kemudahan kredit pula dihadkan kepada 2 orang peniaga manakala yang lain pula tidak mengambil langkah-langkah tertentu untuk berunding dengan pihak institusi kewangan ataupun tiada peluang untuk mendapat kemudahan kredit kerana kedudukan mereka. Masalah-masalah berkenaan dengan pemasaran dan kemudahan kredit, setakat kini nampaknya tidak dapat diselesaikan malah adanya peniaga-peniaga yang tidak mencuba mengatasinya kerana sikap pesimis. Oleh itu, dengan keadaan organisasi yang sebegitu rupa, peniaga-peniaga Serani-Portugis di daerah Melaka Tengah akan menghadapi masa depan yang agak malap jika langkah-langkah yang sewajar tidak diambil oleh mereka-mereka yang berkenaan.

## BAB V

### MASALAH-MASALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA SERANI-PORTUGIS

Untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan bukanlah semudah seperti yang mungkin disangkakan oleh kebanyakan orang kerana wujud berbagai jenis masalah-masalah yang mesti dahulu diatasi sebelum kejayaan dan keuntungan dapat dicapai. Hasil daripada temuduga dengan peniaga-peniaga Serani-Portugis di daerah Melaka Tengah didapati bahawa ada beberapa masalah-masalah perniagaan yang dihadapi oleh mereka. Di antara masalah-masalah utama ialah masalah modal permulaan, tenaga, persaingan dan bekalan.

#### 5.1 Masalah Berkaitan Dengan Modal

Modal merupakan nadi kepada sesuatu perniagaan, maka kebanyakan daripada masalah-masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji adalah berkaitan dengan modal. Masalah modal boleh dibahagikan kepada 2 jenis iaitu modal tetap dan modal semasa. Modal tetap berupa bangunan ("premises"), alat-alat serta jentera-jentera untuk menjalankan perniagaan manakala modal semasa adalah seperti barang-barang jualan, bekalan dan gaji pekerja-pekerja.

##### 5.1.1 Modal Melalui Badan-Badan Kewangan Swasta

Secara teori, jalan yang paling mudah untuk mendapat bantuan modal ialah melalui badan-badan kewangan swasta. Walau bagaimanapun, untuk mendapat bantuan dari institusi-institusi ini pula terdapat beberapa masalah tertentu. Pertama, sebahagian besar



daripada peniaga-peniaga yang dikaji tidak sedar ataupun tidak mengetahui cara-cara dan syarat-syarat untuk memohon pinjaman dari badan-badan tersebut. Kekurangan maklumat dan penerangan berkenaan kemudahan-kemudahan ini yang tidak disebarkan dengan berkesan mungkin menyebabkan masalah ini. Hanya 11% sahaja daripada peniaga-peniaga yang dikaji pernah meminjam dari mana-mana badan.

#### 5.1.2 Masalah Cagaran

Bagi peniaga-peniaga yang mengetahui cara-cara membuat pinjaman pula, masalah cagaran pula menjadi batu penghalang mereka. Oleh kerana tiap-tiap pinjaman badan mestilah bersandarkan kepada cagaran (collateral), seperti tanah dan rumah, maka kebanyakan daripada peniaga-peniaga tidak dapat membuat permohonan. Ini adalah kerana kebanyakan daripada peniaga-peniaga dilahirkan dan menetap di Perkampungan Portugis di mana geran tanah serta hakmilik lot tersebut masih merupakan isu sensitif antara golongan Serani-Portugis dan pihak kerajaan negeri sehingga hari ini. Oleh itu peniaga-peniaga tersebut tidak mempunyai geran tanah yang boleh dicagarkan.

#### 5.1.3 Masalah Pemprosesan Pinjaman

Di samping itu, pinjaman untuk memulakan sesuatu perniagaan adalah sukar diluluskan dan mengambil masa yang lama untuk diproses. Bakal peniaga bukan sahaja terpaksa mengadakan cagaran tetapi terpaksa juga membuktikan bahawa perniagaan mereka itu akan berjalan dengan maju. Untuk ini, peniaga-peniaga terpaksa menunjukkan pelan perniagaan mereka, pengalaman serta kemajuan yang telah dicapai



dalam bidang perniagaan yang sama dan cara mereka akan membuat bayaran ansuran terhadap pinjaman. Adakalanya proses ini boleh mengambil masa berbulan-bulan lamanya dan bagi seseorang peniaga, "time is money", masa itu penting. Oleh itu kekurangan "kecekapan" institusi-institusi kewangan tertentu mengeluarkan pinjaman bagi modal permulaan ataupun untuk mengembangkan perniagaan yang sedia ada menjadi masalah peniaga-peniaga kaum Serani-Portugis.

#### 5.1.4 Masalah Hutang Peniaga

Di samping masalah-masalah berkenaan pinjaman, peniaga-peniaga yang dikaji dihadapi juga oleh masalah hutang. Ada beberapa peniaga yang dikaji, khususnya dalam bidang restoran dan gerai makanan bersungut tentang pelanggan-pelanggan yang berhutang tidak menjelaskan hutang-hutang mereka. Sekiranya si peniaga menuntut beberapa kali maka pelanggan tersebut akan membawa "business"-nya ke restoran atau gerai lain dan peniaga juga cuba elakkan perkara ini kerana persaingan di antara peniaga-peniaga lain amatlah hebat. Dengan itu peniaga-peniaga terpaksa menanggung kerugian kerana masalah ini sedikit sebanyak mengurangkan modal semasa mereka "rolling-money".

#### 5.1.5 Kadar Faedah Tinggi

Keadaan ini bertambah buruk lagi dengan kadar bayaran faedah yang tinggi ke atas pinjaman modal yang dibuat oleh setengah peniaga dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan kerana mereka meminjam dari peminjam-peminjam wang atau "loan-sharks" yang biasanya terdiri dari kaum Cina. Kutipan faedah ke atas pinjaman



wang ini dibuat secara harian dan adakalanya seseorang peniaga tidak dapat membuat sesen keuntungan kerana jumlah pendapatan pada hari itu tidak cukup untuk membayar balik hutangnya. Ini menambahkan lagi hutangnya dan di samping itu peniaga tersebut menghadapi masalah modal yang tidak dapat "dipusing" (rolling-money). Ini pula akan memaksanya untuk meminjam lagi dari peminjam-peminjam wang "profesional". Misalnya ada seorang peniaga gerai makanan yang memerlukan modal permulaan sebanyak \$6,000 dan beliau telah meminjam dari seorang peminjam wang profesional. Kini, selepas lebih kurang 2 tahun berniaga, hutangnya pada peminjam wang tersebut telah lipat dua kali ganda menjadi \$12,000.

#### 5.1.6 Masalah Pendidikan dan Tanggungan Keluarga

Di samping masalah-masalah yang disebut di atas terdapat banyak lagi masalah-masalah berkaitan dengan modal yang dihadapi oleh peniaga-peniaga di daerah Melaka Tengah ini. Umpamanya dengan pendidikan rendah dan sistem kekeluargaan orang Serani-Portugis yang seakan-akannya sama dengan orang Melayu di mana keluarga mereka tersangat besar dan ini mengakibatkan tanggungan yang lebih berat.

Kebanyakan daripada mereka, iaitu 53% menerima pelajaran sekolah rendah dan ini mungkin menyebabkan mereka mempunyai perasaan rendah diri atau "inferiority complex". Sikap ini membuatkan mereka rasa malu atau segan untuk memohon pinjaman daripada pegawai-pegawai bank yang berada di pejabat-pejabat yang dianggap sebagai orang yang sombong dan tidak menghormati mereka yang kurang berpendidikan.



Masalah permodalan juga mempunyai kaitan dengan masalah peribadi golongan peniaga Serani-Portugis, iaitu berkenaan dengan tanggungan keluarga yang berat. Wang yang didapati dari perniagaan kadangkala digunakan terlebih dahulu untuk membuat perbelanjaan di rumah dan ini menggendalikan serta melembabkan urusan perniagaan. Wang yang sepatutnya disalurkan balik ke dalam perniagaan sebagai modal semasa disalahgunakan. Maka, berdasarkan kepada huraian di atas, kebanyakan daripada masalah-masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji, khususnya kepada mereka dalam bidang restoran dan gerai makanan, adalah berkaitan dengan modal.

## 5.2 Masalah Berkaitan Dengan Tenaga

Daripada kajian yang dibuat, kebanyakan daripada kedai-kedai, iaitu lebih kurang 80% tidak mempunyai masalah berkaitan dengan tenaga. Hanya 3 daripada 10 buah restoran dan gerai makanan dan 1 daripada kedai perusahaan, mengalami masalah tersebut. Dari angka di atas didapati bidang perniagaan restoran dan gerai makanan yang banyak mengalami masalah berkaitan dengan tenaga.

### 5.2.1 Masalah Tenaga Buruh

Tenaga di sini adalah tenaga buruh sahaja. Biasanya sesebuah restoran atau gerai makanan memerlukan tenaga buruh yang banyak, tetapi faktor ini juga tergantung kepada saiz perniagaan. Walaupun 70% daripada bilangan kedai-kedai makanan yang dikaji tidak mengalami masalah tenaga kerana semasa perniagaan mereka kecil atau sudahpun mendapat bantuan dari ahli-ahli keluarga, namun demikian



30% lagi kekurangan tenaga buruh. Masalah ini timbul kerana 2 faktor iaitu faktor ekonomi dan faktor pemikiran atau mentaliti golongan muda kini.

50% daripada peniaga-peniaga yang kekurangan tenaga memberi penjelasan bahawa gaji yang ditawarkan oleh mereka tidak cukup "lucrative" untuk pekerja-pekerja buruh yang terdiri daripada golongan muda. Kebanyakan daripada mereka akan bekerja untuk beberapa bulan sahaja sebelum berhijrah ke Singapura atau ke kilang-kilang perusahaan tempatan kerana gaji di sana lebih lumayan.

#### 5.2.2 Masalah Mentaliti Golongan Muda

Di samping itu faktor mentaliti atau "satus consciousness" juga mesti diambilkira. Sebagaimana yang kita semua sedia maklum, pemuda-pemudi zaman moden lebih gemar jenis pekerjaan kolar putih dan oleh yang sedemikian, mereka tertarik pada daya tarikan kotaraya seperti Kuala Lumpur dan Singapura. Mereka juga lebih suka menjadi pelayan di sebuah kelab malam atau "pub" daripada bekerja di restoran atau gerai makanan kerana tiada "glamour". Masalah seperti ini juga dialami oleh seorang peniaga dalam bidang perusahaan yang memberitahu satu contoh di mana beberapa orang pemuda yang dilatihnya berhenti kerana enggan bekerja sebagai pembantu. Oleh itu untuk mendapat pekerja yang baik adalah satu masalah besar bagi setengah peniaga.



### 5.3 Masalah Berkaitan Dengan Persaingan

Dalam membincangkan masalah persaingan yang dialami oleh peniaga-peniaga yang dikaji, kita dapat membahagikan kepada 2 kategori, iaitu persaingan "internal" atau dalaman antara peniaga Portugis sesama sendiri dan persaingan "external" atau luaran antara peniaga Portugis dengan peniaga-peniaga golongan lain. Persaingan jenis pertama, iaitu "internal", wujud dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan serta bidang industri hiburan, manakala persaingan "external" pula wujud dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan sahaja.

#### 5.3.1 Masalah Lokasi Gerai dan Makanan

Masalah persaingan dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan wujud disebabkan lokasi kedai-kedai di mana kesemua kedai, kecuali sebuah di Tengker, peniaga Serani-Portugis berada di dalam Perkampungan Portugis dan di dalam Medan Portugis. Keempat-empat buah restoran peniaga-peniaga yang dikaji terletak di dalam Medan Portugis dan persaingan hebat wujud di kalangan mereka kerana kesemuanya menjual jenis makanan dan minuman yang hampir sama, iaitu hidangan makanan laut ala-Portugis.

Salah satu strategi persaingan yang diamalkan oleh beberapa pemilik restoran adalah dengan menggaji satu atau dua pelayan lelaki untuk mempelawa bakal pelanggan ke meja-meja kepunyaan restoran tersebut sebelum pelayan-pelayan restoran lain sempat menghampiri mereka. Adakalanya pembantu-pembantu ini berkelakuan terlalu agresif sehingga para pelanggan tidak mempunyai pilihan dan kebebasan memilih



tempat duduk dan restoran yang mereka ingin. Persaingan di antara restoran-restoran di Medan Portugis kadangkalanya terlalu sengit sehingga tercetusnya pergaduhan. Satu lagi taktik peniaga-peniaga tersebut ialah dengan mendapat bantuan "gangsters" atau samseng untuk menjaga dan melindungi perniagaan mereka daripada sebarang sabotaj yang mungkin berlaku. Peniaga-peniaga restoran yang mempunyai modal yang banyak juga berupaya menyediakan hiburan secara "live" (secara langsung) dengan mengupah penyanyi undangan dan pemain organ agar pelanggan-pelanggan mereka dihiburkan dengan persembahan menarik semasa mereka menjamu selera atau minum. Dengan cara ini mereka berupaya menarik lebih ramai pelanggan.

#### 5.3.2 Konflik Antara Peniaga-Peniaga

Konflik antara pekedai-pekedai gerai makanan kaum Serani-Portugis berbeza sedikit kerana "pertentangan" mereka bukan secara terbuka seperti peniaga-peniaga restoran, tetapi lebih bersifat "subtle" dan pasif. Oleh itu strategi/taktik yang digunakan adalah berbeza. Persaingan ini wujud kerana kesemua empat gerai makanan terletak dalam 1 deretan yang sama di tepi laut. Maka pelanggan-pelanggan akan lebih suka mengunjungi gerai pertama yang terletak berhadapan dengan Jalan Albuquerque iaitu jalan masuk ke Perkampungan Portugis.

#### 5.3.3 Taktik-Taktik Peniaga Serani-Portugis

Maka taktik yang digunakan oleh peniaga-peniaga lain untuk menarik lebih ramai pelanggan ialah dengan mempelbagaikan serta



meninggikan mutu makanan mereka dengan menawarkan harga yang lebih rendah dan "customer service" atau layanan yang lebih mesra. Di samping itu mereka juga menghiaskan kawasan di sekeliling gerai mereka dengan tumbuhan dan lampu berwarna-warni dengan harapan pelanggan-pelanggan akan mengunjungi gerai mereka. Ada seorang atau dua yang cuba buat tempat teduh khas atau "extension" di tepi gerai mereka tetapi usaha mereka gagal bila pihak Bandaraya datang dan merobohkan tempat teduh yang haram dengan memberi amaran yang akhir agar perbuatan mereka tidak diulangi tanpa kebenaran terlebih dahulu dari pihak berkuasa.

Peniaga-peniaga dalam bidang hiburan juga terpaksa bersaing antara satu sama lain. Terdapat empat kumpulan tarian tradisional Portugis dan tiga dari kumpulan berada di Perkampungan Portugis manakala satu lagi berada di Praya Lane. Dua daripada kumpulan tarian di Perkampungan Portugis boleh dikatakan memonopolikan perniagaan dalam bidang ini. Mengikut salah seorang daripada kumpulan tarian tersebut, kumpulan tariannya sudahpun terkenal di seluruh Malaysia dan beberapa negara asing yang lain.<sup>1</sup> Beliau menambah lagi dengan mengatakan bahawa faktor utama kejayaannya ialah hubungan yang baik serta kerjasama dengan pihak-pihak tertentu seperti T.D.C. (Tourist Development Center) negeri, hotel-hotel, pihak kerajaan negeri dan persekutuan. Pihak-pihak inilah yang akan menghubungi beliau jika wujud sebarang function, perayaan dan pesta dan memberi kontrak kepadanya. Dua lagi kumpulan tarian tidak

---

<sup>1</sup>Berdasarkan temuramah dengan seorang responden dalam bidang hiburan.



seaktif dan cergas seperti dahulu kala pada tahun-tahun 60an dan 70an kerana kekurangan "contacts" dan juga disebabkan sudah berusia.

#### 5.3.4 Masalah Persaingan Luaran

Sebagaimana yang telah dinyatakan di awal bab ini, persaingan peniaga-peniaga Serani-Portugis dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan adalah berbeza kerana ia lebih bercorak luaran, iaitu dengan peniaga-peniaga kaum lain. Misalnya seorang pengusaha yang terlibat dalam pemprosesan logam-logam campuran untuk kegunaan kilang-kilang elektronik di dalam negeri memberitahu bahawa perniagaan beliau mendapat persaingan hebat bukan sahaja dari peniaga-peniaga dalam negeri tetapi dari luar negeri. Oleh yang demikian beliau terpaksa memastikan bahawa harga, kualiti, servis dan pembekalan (delivery) hasil-hasil dagangannya adalah lebih baik dari lawannya agar ini dapat menjamin pembeli-pembeli akan berniaga dengannya dan bukan dengan orang lain.

#### 5.3.5 Masalah Persaingan Dalaman

Dua orang peniaga lagi, seorang dalam perniagaan perkhidmatan dan seorang lagi dalam bidang pengeluaran kuih-muih menghadapi masalah persaingan yang sama iaitu pemotongan harga atau "undercutting" dari peniaga-peniaga lain. Masalah ini wujud bila peniaga-peniaga lain cuba mengambil-alih atau memonopolikan pasaran dengan merendahkan harga barangan dagangan atau perkhidmatan mereka. Melalui taktik ini mereka sekarang langsung memujuk pembeli-pembeli agar jangan berurusniaga dengan pengusaha-pengusaha lain. Apabila



sahaja mereka berjaya memonopolikan pasaran dalam sesuatu bidang itu mereka akan menaikkan harga hasil dagangan atau perkhidmatan mereka. Peniaga-peniaga yang mengamalkan strategi "sabotaj" ini biasanya terdiri daripada mereka yang mempunyai modal yang besar dan berupaya menyerap sebarang kerugian pada mulanya semasa mereka menurunkan harga.

Berdasarkan kepada masalah-masalah berkaitan dengan persaingan di atas kita dapat membuat kesimpulan bahawa peniaga-peniaga Serani-Portugis memang mengalami persaingan yang hebat baik secara dalaman mahupun dari segi luaran. Masalah persaingan dalaman wujud kerana peniaga-peniaga Serani-Portugis tidak berani dan "far-sighted" untuk mengembangkan perniagaan mereka ke arah lain di samping menumpukan perhatian mereka di Perkampungan Portugis sahaja. Persaingan luaran pula sememangnya wujud dalam mana-mana jenis perniagaan. Oleh itu mereka seharusnya mempunyai sikap positif, dinamik dan "enterprising" jika ingin berjaya dalam dunia perniagaan di samping keazaman yang gigih dan kuat.

#### 5.4 Masalah Berkaitan Dengan Bekalan

Masalah utama berkaitan dengan mendapat bekalan dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji khususnya mereka dalam bidang restoran dan gerai makanan. Masalah ini timbul akibat satu fenomena anih yang berlaku di negeri Melaka sejak tahun leaps di mana seluruh negeri Melaka menghadapi masalah kekurangan air akibat kekeringan di empangan air negeri Melaka yang terletak di daerah Durian Daun. Ada yang berpendapat masalah ini wujud akibat kecuaihan kawalan alam



persekitaran manakala setengah pula percaya bahawa malapetaka tersebut diakibatkan oleh aktiviti-aktiviti pembaharuan yang dijalankan di Pulau Besar yang telah menaikkan kemarahan keramat yang berada di sana.

#### 5.4.1 Masalah Air

Masalah kekurangan air ini banyak mempengaruhi perniagaan restoran dan gerai makanan yang sangat bergantung kepada bekalan air yang banyak. Seorang peniaga gerai makanan mengatakan bahawa perniagaan beliau telah turun sebanyak 50% sejak masalah air bermula dan ini menyebabkannya lewat dalam membuat bayaran ansuran harian terhadap pinjaman modal. Beliau berdua berharap agar pihak kerajaan negeri dapat menyelesaikan masalah ini secepat mungkin kerana kalau tidak beliau terpaksa tutup perniagaan.

#### 5.4.2 Kesimpulan

Apa yang kita dapat perhatikan di atas ialah peniaga-peniaga Serani-Portugis menghadapi berbagai masalah-masalah yang berkaitan dengan modal, tenaga, persaingan dan bekalan. Masalah-masalah ini wujud dan kekurangan modal dan tekanan-tekanan akibat persaingan luaran dan dalaman. Faktor lokasi memainkan peranan yang penting di sini kerana daripada apa yang kita dapat lihat, 80% daripada kedai-kedai peniaga-peniaga yang dikaji tertumpu di dalam Perkampungan Portugis dan ini secara tidak langsung melahirkan persaingannya sangat hebat antara satu sama lain, khususnya dalam bidang restoran dan gerai makanan dan juga dalam

bidang hiburan. Di samping itu sikap negatif terhadap bidang perniagaan yang sungguh mencabarkan dan dinamik menambahkan lagi masalah-masalah. Golongan muda mestilah mempunyai sikap optimis agar berani menceburi diri dalam bidang perniagaan.



## BAB VI

### KESIMPULAN

Setelah melihat latarbelakang peniaga-peniaga dan organisasi perniagaan mereka, serta masalah-masalah yang dihadapi oleh para peniaga, bagaimanakah pula masa depan mereka dalam bidang perniagaan? Walaupun sukar untuk meramalkan sejauh mana penglibatan mereka dalam bidang perniagaan di masa depan, kita mungkin dapat berbuat sedemikian dengan berpanduan kepada keadaan-keadaan seperti sikap perniagaan-perniagaan sendiri, usaha kerajaan dan badan-badan tertentu, dan sikap masyarakat Serani-Portugis keseluruhannya terhadap perniagaan orang Serani-Portugis.

Sikap peniaga-peniaga terhadap perniagaan adalah penting kerana sikap sekarang dapat menentukan haluan perniagaannya. Mengikut kajian yang dibuat, kebanyakan peniaga-peniaga Serani-Portugis yang dikaji tidak didorongkan oleh semangat dan cita-cita yang tinggi tetapi hanya untuk setakat mencari nafkah hidup sahaja.<sup>1</sup> Segala keuntungan mereka digunakan untuk memenuhi keperluan jangka pendek semata-mata. Mereka tidak bermiant untuk mengembangkan perniagaan mereka secara luaran kecuali dua atau tiga orang peniaga sahaja. Mengikut pendapat seorang pemimpin golongan Serani-Portugis di Perkampungan Portugis, salah satu sebab golongan ini tidak berapa minat menceburi diri dalam dunia perniagaan ialah kerana faktor sejarah dan budaya. Berdasarkan kepada serajah, kaum Serani-Portugis

---

<sup>1</sup> Berdasarkan pada temuramah-temuramah dengan responden-responden.



terdiri daripada golongan nelayan dan mencari nafkah mereka secara "kais pagi makan pagi, kais petang makan petang". Hanya sejak kebelakangan ini, iaitu lebih kurang 5 hingga 10 tahun lepas, mereka sedar bahawa pekerjaan perikanan merupakan satu punca pendapatan yang tidak stabil kerana terlalu bergantung kepada laut dan musim. Di samping itu faktor pendidikan juga memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi cara pemikiran mereka. Kaum Serani-Portugis kini lebih sedar akan pentingnya pendidikan formal yang baik jika mereka ingin diri mereka maju dalam dunia yang moden ini.<sup>2</sup> Kesedaran terhadap pendidikan jelas kelihatan semasa temuduga dengan peniaga-peniaga yang dikaji di mana kebanyakan daripada mereka berpendapat anak-anak mereka harus menerima pendidikan yang tinggi agar masa depan mereka akan lebih terjamin.

Oleh itu peniaga-peniaga Serani-Portugis harus melihat lebih kepada keperluan jangka panjang dan cuba mengembangkan perniagaan mereka secara dalaman dan luaran agar dapat mencapai satu peringkat kejayaan yang cemerlang.

Untuk mencapai kemajuan peniaga-peniaga Serani-Portugis harus membuang sikap-sikap negatif terhadap perniagaan dan lebih bersikap positif dengan mempunyai lebih banyak usaha, ketekunan, berdikari dan dinamik. Hanya dengan sikap tegas ini mereka akan dapat mencapai satu haluan yang progresif di mana masa depan perniagaan mereka akan menjadi cerah.

---

<sup>2</sup> Berdasarkan kepada temuramah dengan wakil masyarakat Serani-Portugis dalam Majlis Perundingan Ekonomi Negara (MPEN), Encik Patrick da Silva.



Kaum Serani-Portugis tidak harus berpegang kepada sentimen dan cara hidup tradisional serta nilai-nilai yang tidak sesuai dengan kehendak-kehendak persaingan dalam dunia perniagaan jika mereka ingin maju dan berjaya dalam bidang ini. Pengusaha-pengusaha Serani-Portugis patut mempelajari daripada pengalaman peniaga-peniaga Cina dan Melayu yang kini sudah maju dan dekat mencapai matlamat Dasar Ekonomi Baru dalam bidang perniagaan. Jika diteliti, kita dapati bahawa peniaga-peniaga itu sentiasa merancang dan bergerak untuk memperkembangkan perniagaan-perniagaan mereka walaupun sudah berjaya di kawasan-kawasan yang maju. Mereka tidak menganggap kejayaan dalaman sebagai, "the ultimate success", kerana apa yang dianggap kejayaan sekarang boleh berubah disebabkan persaingan dan perkembangan-perkembangan yang sentiasa berlaku. Jika tidak mereka akan sentiasa ketinggalan dalam bidang perniagaan oleh bangsa-bangsa lain.

Sejak Dasar Ekonomi Nasional (DEN) dilancarkan pada tahun 1990 boleh dikatakan beberapa langkah telah dan sedang dijalankan oleh pihak kerajaan untuk menggalakkan kaum Serani-Portugis berkecimpung di dalam arena perniagaan dan perusahaan. Walaupun masih tidak ada pelan yang jelas. Mengikut wakil golongan Serani-Portugis Majlis Perundingan Ekonomi Negara Encik Patrick de Siva, pihak kerajaan bertujuan membantu mereka agar tidak terlalu ketinggalan dalam bidang ekonomi. Misalnya, golongan Serani-Portugis tidak mempunyai masalah semasa memohon lesen perniagaan dan mereka juga berhak berlabur dalam Amanah Saham Nasional (ASN). Tambah beliau, kini terdapat lebih kurang 3,000 orang Serani berlabur dengan jumlah sebanyak \$32 juta.



Jika langkah-langkah tersebut dilaksanakan secara berkesan maka ini akan menarik lagi kecenderungan dan minat peniaga-penaiga Serani-Portugis untuk bergiat lagi dalam perniagaan dan masa depan mereka akan lebih cerah.

Satu kelemahan peniaga-peniaga yang dikaji ialah kekurangan pelajaran dan pengetahuan perniagaan. Semua bantuan yang diberi oleh pihak kerajaan tidak bererti tanpa pengetahuan perniagaan kerana pendidikan, latihan kemahiran dan pengetahuan itu merupakan punca organisasi perniagaan yang terpenting. Pihak-pihak yang berkenaan haruslah mengatasi masalah-masalah ini supaya peniaga-peniaga Serani-Portugis lebih faham tentang selok-belok serta pengurusan dan taktik-taktik perniagaan yang berkesan. Dengan ini perjalanan perniagaan mereka akan lebih teratur dan mereka akan mampu bersaing dengan peniaga-penaiga lain.

Untuk membantu peniaga-peniaga Serani-Portugis pihak kerajaan dapat mengambil beberapa langkah yang positif seperti memberi bantuan modal kepada mereka ingin memulakan perniagaan sendiri dengan syarat mereka mempunyai pengalaman serta kemahiran dalam bidang perniagaan tertentu, mengadakan kursus-kursus berkenaan dengan perniagaan seperti pusat-pusat latihan untuk membina kemahiran golongan pemuda-pemudi yang berpotensi. Di samping itu pihak kerajaan juga dapat memberi galakan yang lebih kepada perniagaan atau industri pelancongan dan mengutamakan peranan yang dapat dimainkan oleh mereka seperti pemasaran hasil-hasil karya unik dalam budaya mereka.



Di antarlangkah-langkah di atas, langkah memberi bantuan modal akan dapat memberi kesan yang paling penting. Untuk memudahkan para peniaga yang berinisiatif serta layak, pihak kerajaan melalui institusi-institusi tertentu dapat memberi kemudahan kredit melalui suatu badan seperti Perbadanan Jaminan Kredit (PJK) yang ditubuhkan oleh Bank Negara pada tahun 1973 di mana si penjamin tidak payah mengadakan sebarang cagarang untuk mendapat pinjaman. Dengan usaha-usaha seperti di atas maka peniaga-peniaga Serani-Portugis tidak akan mengalami masalah mendapat modal bagi memulakan atau mengembangkan perniagaan mereka.

Bekalan air yang merupakan salah satunya kemudahan infrastruktur yang paling asas dan terpenting dalam mana-mana bidang perniagaan dan perusahaan haruslah dikawal dan diurus oleh mereka yang terlibat dengan lebih bertanggungjawab dan berkesan. Aspek bekalan air yang mencukupi harus dititikberatkan kerana sesuatu perniagaan tidak akan hidup tanpa bekalan yang cukup khasnya mereka dalam perniagaan restoran dan gerai makanan.

Masalah persaingan adalah satu-satunya masalah yang tidak dapat diatasi secara langsung kerana sistem ekonomi negara kita Malaysia adalah berdasarkan kepada sistem ekonomi bebas atau "free enterprise system". Oleh itu pertandingan memang wujud dalam dunia perniagaan. Persaingan seperti ini menjadikan ekonomi negara kita sihat kerana akan wujudnya sifat berlumba-lumba antara peniaga-peniaga untuk membaiki kedudukan mereka baik dari segi harga barangan mahupun dari aspek mutu barangan dan ini akan menguntungkan pembeli atau



pengguna barangan tersebut. Dengan ini mereka akan menggunakan teknik-teknik perniagaan untuk menguatkan lagi kedudukan mereka di dalam negara dan ini seterusnya akan membangunkan negara dalam semua aspek termasuk bidang sains dan teknologi. Akan tetapi jenis persaingan yang lebih serius dialami oleh kaum Serani-Portugis ialah persaingan dalaman iaitu persaingan antara satu sama lain dalam bidang-bidang perniagaan seperti restoran dan gerai makanan serta hiburan. Dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan masalah ini wujud kerana 30% daripada mereka berpusat di satu tempat sahaja iaitu di Perkampungan Portugis dan mereka semua menjual jenis makanan yang sama iaitu masakan ala-Portugis dan makanan laut. Untuk menyelesaikan masalah ini mereka harus berani dan mengembangkan perniagaan mereka ke tempat-tempat yang lebih mencabar.

Untuk mengembangkan perniagaan mereka, orang-orang Serani-Portugis mestilah mengubah sikap-sikap negatif mereka yang sudah ada dari dahulu dan pengaruh sejarah dan budaya. Mereka seharusnya merancang untuk jangka masa panjang dan bukan untuk mendapatkan keuntungan serta merta sahaja. Mereka boleh menguji bakat dan persaingan dalam pasaran dengan menjadikan pasar malam dan perniagaan-perniagaan di kaki lima sebagai tapak permulaan dan mendapat pengalaman serta kemahiran yang diperlukan sebelum melancarkan sesuatu perniagaan secara besar-besaran yang memerlukan jumlah modal yang besar. Jenis perniagaan kecil-kecilan ini boleh dijadikan sebagai tempat-tempat latihan untuk bakat-bakat baru, di samping mengembangkan perniagaan mereka itu ke kawasan-kawasan baru yang dibuka seperti kawasan perumahan dan industri. Kebolehan dan



kemampuan bakat-bakat baru juga harus dihargai dan dibimbingi, terutama sekali di kalangan para belia-belia. Dengan menggunakan akal fikiran, daya kreatif dan usaha, golongan peniaga-peniaga Serani-Portugis berupaya mengembangkan perniagaan mereka dan menguasai alam sekeliling mereka untuk mencapai kehidupan yang lebih tinggi dan produktif.

Memandang kepada sikap peniaga-peniaga yang dikaji dan masyarakat Serani-Portugis hari ini yang masih mundur jika dibandingkan dengan golongan-golongan lain, maka boleh dikatakan bahawa walaupun ada segelintir kecil peniaga-peniaga yang maju, akan tetapi penyertaan golongan ini dalam bidang perniagaan dan perusahaan tidak akan bertambah baik sekiranya mereka masih berpegang kepada sikap dan cara hidup yang tradisional. Walau bagaimanapun dengan usaha-usaha yang telah dan sedang dilaksanakan oleh pihak-pihak tertentu melalui beberapa badan-badan sekotr awam dan swasta untuk menambahkan lagi penyertaan Serani-Portugis di dalam bidang perniagaan, maka mereka akan lebih bermotivasi dan didorong untuk menggiatkan lagi usaha-usaha mereka dalam perniagaan. Jika pihak-pihak yang berkenaan benar-benar jujur dalam usaha mereka untuk membantu bangsa minoriti ini dan jika pihak peniaga-peniaga Serani-Portugis pada keseluruhannya bersedia untuk mengubah sikap mereka terhadap bidang perniagaan, maka penyertaan mereka dalam dunia perniagaan dan perusahaan akan mempunyai harapan yang lebih cerah pada masa hadapan.

## BIBLIOGRAFI

### A. Buku-Buku

Allard, E., Social Structures of the Eurasians in Malayan Federation, C.A., 1964.

Campbell, R. Mc Connell, Economic: Principles, Problems and Policies, Mc Graw Hill Book Co., New York.

Goode and Hatts, Method in Social Research, Mc Graw Hill Book Co., New York, 1952.

Loh Fook Seng, Philip, Seeds of Separation: Educational Policy In Malaya 1874-1940, Oxford University Press, Kuala Lumpur, 1975.

Mansur Latif, Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1975.

Pintado, M.J., (i) Portugal's Christian Policy in Its Drive to the East and the Case of Malacca, Lisbon, 1957.

\_\_\_\_\_, (ii) Survival Through Human Values of Religion, Culture and Language, Malacca, 1974.

\_\_\_\_\_, (iii) The Voice in the Ruins, St. Peter's Church, Malacca, 1970.

Sta Maria, Bernard, My People, My Country, Malacca, 1982.

Sritua Arief, Ekonomi dan Pentadbiran Perusahaan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1971.

### B. Tesis-Tesis

Chan Kok Eng (1969), A Study in the Social Geography of the Malacca Portuguese Eurasians. Tesis MA, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.

Chin Poh Choo (1983), Contemporary Developments in the Portuguese Eurasian Community of the Portuguese Settlement, Malacca, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.



- Hashim Hj. Harun (1977), Ethno-Racial Marginality in West Malaysia: The Case of the Portuguese Eurasian Community of the Portuguese Settlement in Malacca, Latihan Ilmiah B.A. Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Mohd. Fauzi Haji Yaacob (1978), (i) Peniaga-Peniaga dan Perniagaan-Perniagaan Melayu di Kota Bharu, Kelantan. Tesis Ph.D. Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- (1969), (ii) Agama dan Usaha Dalam Lapangan Ekonomi Di Kalangan Orang Melayu. Tesis MA., Jabatan Pengajian Melayu, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Salmiah bte. Sulaiman (1974), Penyertaan Orang-Orang Melayu Dalam Lapangan Perniagaan dan Perusahaan Khususnya Perniagaan Runcit di Bandar Alor Setar, Kedah. Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Shabudin Ali (1987), Peniaga-Peniaga Kecil Melayu: Satu Kajian Kes di Kompleks Perniagaan Pekan Rabu, Alor Setar, Kedah. Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Tong Chek Buay, Barbara (1987), The Socio-Economic Conditions of the Portuguese Eurasians in the Portuguese Settlement, Malacca. Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Zainudin alias Nordin Hj. Abd. Manaf (1974), Penyertaan Orang-Orang Melayu Dalam Lapangan Perniagaan dan Perusahaan di Mukim Ketereh. Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.

C. Laporan-Laporan Kerajaan

- Kerajaan Malaysia, Rancangan Malaysia Keempat 1981-1985, Percetakan Kerajaan, Kuala Lumpur.

D. Majalah dan Akhbar Tempatan

Malaysian Business (Januari 1976, hal. 39).

The New Straits Times, New Straits Times Resource Center,  
Kuala Lumpur.

The Star, New Straits Times Resource Centre, Kuala Lumpur.

E. Rujukan-Rujukan Lain

Patrick de Silva (1991), Kertaskerja bertajuk, "Malacca",  
September 1991, Melaka.